K開至尊鑽石版一
鉑金至尊鑽石版一

鑽石版

| 年卅五週年紀念禮遇現金抵扣優惠
| 每單滿送禮券抵扣金額滿送禮券

COAY Books

目录
Content

- 第1节：地产战争(1)
- 第2节：地产战争(2)
- 第3节：地产战争(3)
- 第4节：地产战争(4)
- 第5节：地产战争(5)
- 第6节：地产战争(6)
- 第7节：地产战争(7)
- 第8节：地产战争(8)
- 第9节：地产战争(9)
- 第10节：地产战争(10)
- 第11节：地产战争(11)
- 第12节：地产战争(12)
- 第13节：地产战争(13)
- 第14节：地产战争(14)
- 第15节：地产战争(15)
- 第16节：地产战争(16)
- 第17节：地产战争(17)
- 第18节：地产战争(18)
- 第19节：地产战争(19)
- 第20节：地产战争(20)
- 第21节：地产战争(21)
- 第22节：地产战争(22)
- 第23节：地产战争(23)
- 第24节：地产战争(24)
- 第25节：地产战争(25)
- 第26节：地产战争(26)
- 第27节：地产战争(27)
- 第28节：地产战争(28)
- 第29节：地产战争(29)
- 第30节：地产战争(30)

- 第31节：地产战争(31)
- 第32节：地产战争(32)
- 第33节：地产战争(33)
- 第34节：地产战争(34)
- 第35节：地产战争(35)
- 第36节：地产战争(36)
- 第37节：地产战争(37)
- 第38节：地产战争(38)
- 第39节：地产战争(39)
- 第40节：地产战争(40)
- 第41节：地产战争(41)
- 第42节：地产战争(42)
- 第43节：地产战争(43)
- 第44节：地产战争(44)
- 第45节：地产战争(45)
- 第46节：地产战争(46)

第1节：地产战争(1)

1

"万科的房子打折了，最低打到7.3折，一套100多平方米的只卖60来万！"

一接通电话，那边就急急把这一串话吐将过来。

"真的吗？"亚斯本来就是想问问这位前同事，杭州那边的情况，看来，下半年价格战必然开打，只是没想到首个出战的竟然是万科。

"真的，真的啦，"那位前同事急急道："我建议你今天就回杭州，明天去万科看看，进货啊！"

"啊？你想进货？"亚斯哑然失笑，"现在房价刚进入下跌通道，你现在进货，明天后悔死！"说完，他迟疑了一下，"再说，现在我走不开。"

事实上，现在想走也走不了，基本上，他算是被控制起来了，虽然还没有正式被拘留。他合上手机，走到窗前，往外面看了看楼下大门上的合影，回到办公桌前。桌上全是摊开的报纸，一个又一个大大的标题，反复提醒他：你完了，你们所有的人都完了。

"天府大厦倒塌。"

"海杭惊现最大的豆腐渣工程。"

"死者达30人，伤者100多人。"

"一次海潮冲击为什么竟能致使大楼倒塌？"

"究竟是海潮的缘故，还是豆腐渣工程的缘故？"

"必须彻查，追究贪心的开发商和贪官污吏的责任！"

事实上，一个多月来，虽然纸媒在接到上面通知后竭力隐瞒，但网上依旧顶着"网络传播谣言者依法罚款1000～50000元"的管理条例此伏彼起地四处出帖，揭露海杭"豆腐渣工程"压死人事件。一时之间，网络处处可见海杭最高档最现代的"海杭第一写字楼"-天行大厦，刚建好交付才半年就倒塌的消息。相关当事人纷纷被网人进行人肉搜索，

曝光在几千万网人面前。此次事件，也使得海杭这个以前并不为人所知的长三角最小的地级市，通过互联网，一夜名闻全球。

海杭市位于上海、嘉兴的西南，杭州、湖州的东北，即嘉兴与湖州之间。虽然处于长三角核心位置，海杭却一直到今年才被列入包括上海、苏南、浙北16个城市组成的"长江三角洲城市经济协调会"的城市行政区域。可见，虽然也算是一个地级市，海杭对许多人来说，却连一个县城的知名度也没有，根本就像不存在似的。若不是此次事件，无人会去翻地图找找。更令人意外的是，许多地图竟然没有"海杭"的位置。地图清楚显示，嘉兴与湖州是接壤的，两者之间没有其他地级市。

天行大厦总高108米，共计36层，建筑面积20余万平方米，造型现代、新颖、巍峨、庄严，其高度和声势，甚至超过了海杭市政府的建筑群，是海杭市当之无愧的标志性建筑，也是海杭领导的骄傲和政绩工程。

针对此次事件，近阶段流传最广的文章是《是海潮杀人，还是建筑杀人？》。想及这篇文章，亚斯就会打冷战。亚斯不由自主地点开网页，再次谷歌到它：由于特大海潮的涌入，建筑物的破损是正常的，而像天行大厦那样，被潮水一冲，在几秒之内就轰然倒塌，那就是不正常的质量问题了。试问：为什么新造的写字楼这么容易就倒了？它是什么结构？在建造这样的公共建筑时他们的建筑法规是什么？能不能造得符合标准，可以抗拒自然灾害，可以让居民不被无辜丧身？毕竟，建筑应该是一个庇护所，而不是杀手！

据浙江省海洋局及其他有关部门调查，8月15日，正值农历七月十五日天文大潮期，此次风暴潮由于潮高浪大，冲毁海塘、海堤，海水倒灌，海杭沿杭州湾一带平地潮水深达1米，许多地方被水淹没。"但，务请注意，"网文写道，"有关部门调查称：尽管此次大潮使得海杭市损坏海塘15公里，损坏渔船3艘，损坏房屋7间，但除了天行大厦之外，并无房屋倒塌！损坏的几间房屋，全是农民自建的农舍，

质量本不可靠，而市区城镇内的房屋，无一倒塌或损坏，除了刚刚建好的、所谓新颖现代的天行大厦！天行大厦不是豆腐渣工程是什么？"

这样的责问终由网上传至网下，得到了广泛的呼应，甚至于省里也有消息出来，要拿此次大厦倒塌事件的相关责任人开刀。从天行董事长胡保义到普通员工翁亚斯，从海杭老大慕书记到老三吴市长，一伙儿人都已是四面楚歌，岌岌可危了。

第2节：地产战争(2)

2

亚斯感到惶恐，自出道以来，从未感受到如此的攻击。

"不如跳楼死了算了！"报纸上有韩国明星崔真实、张彩苑及模特兼演员金智厚相继自杀的消息。近些年自杀的韩国明星着实不少。有意思的是，在韩国明星纷纷自杀的同时，中国的明星们却在拍艳照、卖笑、做二奶二爷、搞奢华婚礼、买高价房子、对华南虎避而不见，还让人家的孩子喝三鹿奶粉。这事仿佛一面双面镜，照出那边是死，这边是性；那边是挺胸，这边是低头；那边是愤怒，这边是谄媚；那边是反抗，这边是奴隶；那边是精神，这边是肉欲。亚斯想：我不是韩国的傻蛋，所以，我要性和肉，我做狗做虫也不敢去死。

他朝自己冷冷地一笑，从窗口回转办公桌。事实上，他对公司用什么材料做建筑物毫不知情，他一向负责策划营销这一块，那些事不归他管。事后问胡保义，他才告诉他，这次造楼用了预制板。

回头亚斯找了一个工程师来谈话，才知道预制板是怎么回事。原来那是一种轻量、成本低的混凝土预制板材，本来是只给那些落后地区的贫困居民用的廉价建筑材料。按理说，作为一座时尚现代的写字楼，就算不用轻钢结构，至少也应用框架结构。钢结构建筑，从使用角度看，新颖实用，而且容易分割户型；从安全角度考虑，由于钢材料的匀质性和韧性好，即使遇到海潮冲击，出现较大变形，也能很好地承受动力荷载，而不会出现崩塌。框架结构建筑就是由钢筋混凝土浇灌成承重梁柱，组成骨架，再用空心砖或预制的轻质板材作隔墙分户装配。框架结构的房子，主要靠梁和柱来承重，墙体不承重，所以可以用各种轻质材料来做，它的梁、柱还有楼板都是现浇而成的，又叫现浇结构。现浇的房子质量性能方面也有一定的承受力，所以，一般他们的高层住宅都采用这种方式。天行大厦作为高层写字楼，理所当然应该用这两种结构中的一种，却不想竟然是第三种-砖混结构。

砖混结构的房子，一般是先立柱，再圈梁，圈梁就是做横向的梁。这个时候，圈梁和柱子固定的结点是最关键的，如果这些结合处不够坚固，达不到标准，那么加上预制板之后就会出现问题-一旦海潮冲击外墙，整幢建筑就会受到波动，容易倒塌。经网上人调查证实，天行大厦这次被海潮冲击后出现的情况是：作为楼板的空心预制板脱离了构造柱和圈梁。

海潮涌上来时，冲击墙基，使房子晃动，横波从地面周边向中心冲击，使得简单搭在一起的楼板和梁体一下子就散了架，使楼板出现错位，一下子就把里面的人甩到窗外，更使得楼上的楼板压到下一层，并且是一层压一层又压下一层，层层重叠，就像蒋介石故乡奉化的特色食品-千层饼一样。这样就彻底摧毁了整座建筑，让这座建筑看起来真的像"豆腐渣"了。而里面的人，根本来不及逃离，就成了夹在两层楼板中间的"肉馅"。可见，网人的指责没错，建筑才是生命的杀手，而不是杭州湾的海潮。事实就是这样：假设天行大厦用的是框架现浇结构，那么，它也许会整体歪斜，或者倒塌的时间比较缓慢，让里面的人有逃生的时间，而不会一下子就层层叠在一起，把里面所有的人都压死在里面。

写字楼用砖混结构，即使是对于一个普通建筑系的学生，也是不可思议的事情，然而，诚如一网友所说：这是一个神奇的土地，任何神奇的事情都可能发生。就这样，在这里，居然真的发生了。

网人的责问经广泛传播，使得上上下下都无可隐瞒。灾后一周，省里迅速组建了"八一五"海潮事故调查组，由省纪委主任任组长，省安监局、公安厅、监察厅、国土资源厅等多个部门除抽调人员组成，重点调查天行大厦的豆腐渣问题。三周后，海杭市委书记慕天颜被停职检查，当时才刚刚结束"双规"的市长吴之荣，更被免去职务，天行集团法人代表胡保义则被刑拘。

两位带头大哥-慕书记、吴市长被问责，最红火的房地产开发集团-天行集团被清算，两事相加，意味着海杭市轰轰烈烈的房地产事

业，在经历过短暂的回光返照之后，终于走到了尽头。

第3节：地产战争(3)

美国的次信贷危机对中国长江三角洲这个普通的三线城市的影响还远远没有波及到，这座城市自己却先垮了。有意思啊，从美国汹涌而来的金融海啸没有掀翻海杭，天行大厦却把海杭给压垮了。与此同时，亚斯也明白，自己在海杭的捞钱之路，至此也彻底走到了尽头。

3

亚斯躺在地上，簌簌发抖。他做了一个晚上的恶梦。他看见自己的灵魂在飘游。他发现他的灵魂飘啊飘，又带走了他的身体。他在恍惚之中睁开眼睛，发现自己已经走在熙熙攘攘的大街上。他一个旋转，来到一座城市。他走上大街，走出黑夜，走进黎明，走进广场，挤进人群，做起了房地产策划，并且来到了天行房地产开发有限公司的写字楼。

他看到他们正在开会。这是会议室吗？四面墙壁上密密麻麻地蹲伏着似乎随时都有可能呼之欲出的钞票图案，有美元也有日元、有英镑也有马克、有法郎也有卢布，世界各国的货币，应有尽有；木地板上也用油漆漆了钞票图案。墙上的钞票图案同真的钞票图案的色彩是一样的，而地板上的钞票却是黑白的。正前方墙上的彩色钞票中间挂着一幅黑白的墨宝—四个金飞银舞的大字："金钱万岁！"两边墙上的彩色钞票中间，各挂两幅伟人像，以及他们的格言。其中有一句格言是："钱是唯一的阳光，它照到哪里，哪里就发亮。"与"金钱万岁"相对的那面墙上悬挂的是一幅国画，国画两边是一付对联。这幅由中国传统手法绘成的气势磅礴的大画，见群山绵延、百鸟齐飞，日月同出，一派吉祥康泰的景象。国画的名字是：钱。整幅画根本就是一张放大了数百倍的钞票。旁边的一付对联写的是："金里运日月钱中动乾坤"，横批是"钱途辉煌"。字写得遒劲有力，虎虎生风，不知是哪个著名书法家的杰作。长方形的大会议桌外形也像一张钞票，桌面上也用油漆画了从1元到1000元，从纸币到美元的钞票图案。

好一种有特色的企业文化！亚斯由衷地表示佩服。我做品牌策划多年，怎么就想不到来这样一个创意？胡保义就是胡保义，不愧是当年走红过的摇滚词人和歌手！惭愧啊，这年头的人，他们对钱的疯狂就像曾经60年代时对活神的疯狂。

亚斯惭愧地走出公司。他走啊走，发现路在脚下延伸。在经过一个花园小区的时候，听到某幢商住楼楼上传来优美的小提琴声，就忍不住停下步子听了一会。亚斯虽然从小就被迫学小提琴，可对音乐的兴趣也只限于钢崩与钢崩发出的叮当之声。没料到这回却被这小提琴拉出的乐曲迷住了。当然是因为这小提琴拉出的乐曲，正是钢崩与钢崩的碰撞声。小提琴要拉出叮当的声音，难度是相当大的。亚斯以前就曾试着拉，结果拉了好多年都没有成功。就像水的声音，他只能拉出流水的潺潺，拉不出泉水的叮咚。"叮当—叮叮当—叮当叮当—叮当当—叮叮叮—"乐音绵绵不绝地拉住了他，让他不能离开也不想离开。他听得如痴如醉，眼前闪出了无数光辉灿烂的金子、银子与钢崩。他仿佛看到成堆的金钱从天上滚下来、滚下来，堆满了周身。

"钱啊！太伟大了，连最美的音乐也是由它而来。"

没有非凡的音乐才华，用小提琴这样的乐器是拉不出这样的音乐来的。亚斯再次表示佩服，继续狂走。他一边走一边自言自语："早知道这样，待在英国不回来了，那里的人，从来不会问你：多少薪水？多少钱？"

"现在钱是衡量一个人有没有生存价值的唯一标准。"忽然有一个声音说。

谁在说？这是在什么地方？

亚斯感到头昏脑涨。就在似醒非醒之间，他看到了胡保义。

是的，亚斯想起来了，胡保义就是在那个时候出现了。他出现了。就是他。他从漫天飞舞的钞票中露出脸来，对着他笑。他对他说："你这个人，长期的心不在焉，导致了现在的精神分裂！你看你，分明做着这件事，却想着另外的事；分明是在朝西走，却想着东。"

他这句话击中了他的要害。他承认，他坦白，他就是精神分裂。他举手缴械。他向着生命中的另一个亚斯投降，他向着他的另一个自我投降。

第4节：地产战争(4)

亚斯举着双手，就像电影里战争中的俘虏，但不是向胡保义，而是向一群静悄悄进来的、眼里闪着成功喜悦的检察官。

"你涉嫌重大事故责任罪和行贿罪，跟我们到检察院走一趟。"一个中年检察官亮出拘留证，温和地说。

"举手干吗？像电影里的敌人似的。"另一个年轻的检察官笑道。

4

"你是怎么认识吴之荣的？"

"开始时送了吴之荣多少钱？多少礼物？"

"我们已掌握充足的材料，问你话是给你机会！"

"你为什么能够担任海杭市的城市品牌顾问？"

"你为什么能够以2万一亩的价格搞到新城中最好的两块地？"

"6000亩的水上乐园工程中，你用于公关的费用总共是多少？"

亚斯明白了，天行大厦豆腐渣事故一出，吴之荣一被免职，接下去，上面就有人要查他的经济问题了。这个年头的人就会两件事：锦上添花和落井下石。当你做官和发财时，四周便充满了鲜花般的阿谀和奉承；当你被贬官或破产时，四面八方都是扔过来的石头。更有意思的是，在此之前，吴之荣市长已经被"双规"过一次，那次竟然没受到任何人的落井下石，而他也很快就被放出来了。此时回想，那些人的政治敏感度确实高，他们知道那次"双规"算不了什么，吴市长很快会脱身；那么现在呢？现在他们开始攻击了，这就意味着，吴市长这次是真正地下去了。

事后亚斯得知，在省委一号领导的亲笔批示下，省纪委、检察院等部门联合组织了吴之荣专案组，由省检察院副院长担任组长，进驻海杭大酒店，对吴案进行彻查。由于吴之荣身为市长，且又在海杭根基深厚，社会关系通天入地，专案组深入海杭，前前后后花了两个月时间才将此案定性，移交检察院。

而他们在这两个月中，竟然没有来找他，让他如释重负。当时的他的确是过分的狂妄自信，以为自己是与慕书记绑在一起的，一定没事。后来他才知道，慕天颜虽然在停职一个月后按照原约定悄悄地复了职，但其实也已经在他们的调查范围内了。而吴之荣专案组也很快改称为海杭专案组，并开始了下一步的行动。当初他们在吴案中放过他，就是想放长线钓大鱼。

省纪委、省检察院等部门联合组织的海杭专案组，在给海杭市前市委书记慕天颜、前市长吴之荣的案子定性移交检察院的同时，确认了亚斯的犯罪事实，终于由检察院出面，把他刑拘，关到海杭看守所。之后，上级特命海杭市检察院抽调三个检察官组织了一个内部专案组，负责审讯他的问题。

海杭看守所在郊外的几座山脉中间，离市区大概20公里。那天，他们把亚斯带上车以后，一路飞快地开到看守所。在大门口，他们按了按汽车喇叭，大门就开了，车一直开进大铁门。下了车以后，他们带着他转来转去的，又是登记，又是画押，忙了一阵。最后，在一个房间，一个干部模样的警察在一盏明亮的白炽灯下，向亚斯庄严宣布："你涉嫌违法犯罪，现在依法对你进行收审。"然后上来几个警察，对亚斯上下搜身，把他的钱包、钥匙、皮带、项链等全部搜走，接着把他带到一个阴森森的大房间，那里有一张大桌子和几把又粗又重的大椅子。桌子后面，一个中年检察官严厉地瞪着亚斯。亚斯吓得一个抖擞。

中年检察官吐了一口气，说："胡保义，到了这里，你应该把所有的事情，老老实实地向他们交待。"

"认错人了！我是翁亚斯！"亚斯说。

检察官厉声道："老实点，交代吧！"

亚斯竭力保持镇定："交代，交代什么？"

"你有没有送给吴之荣一套杭州的别墅？"

"没有。"亚斯下意识地冲口而出。

检察官再问："你有没有安排吴之荣的儿子去英国留学？"

亚斯抖索："我不认识他啊。"

中年检察官冷笑了一声："到了这里，你不说也会让你说。"说完，招招手，随即上来几个警察。亚斯吓了一跳，不知道他们要做什么。

"押下去！"中年检察官命令他们，一边对亚斯说："在这里，你越不说，自己的罪就会越大。走着瞧吧！"

第5节：地产战争(5)

5

在接下去的漫长的审讯中，亚斯虚张声势、虚与委蛇地虚度着时光，一会儿大讲自己以前的赚钱史，一会儿又大讲他所谓的公司每进一百万就搞一个女孩的"房事计划"，一会儿又一个劲地傻笑，天天如此，把检察官们搞得火冒三丈。

这样可笑地度过了两个月，直到在上面来催促以后，也是检察官们听腻了亚斯的故事之后，他们才终于决定向上面的领导汇报，要采取更为严厉的手段，来让他详细交代向吴之荣、甚至慕天颜行贿的事实和在房地产公司里的一系列罪行的犯罪细节。

从更频繁的审讯、更严厉的语气和更严肃的提问看上去，这次亚斯是逃不掉的了。他们势必要以重大事故责任罪、巨额行贿罪、虚假出资罪、涉嫌非法占用农业用地罪、涉嫌伪造金融票证罪五项罪名来起诉他。五罪并罚，亚斯不知道会是一个什么样的判决结果。在大批官员被正式审判的背景下，他知道，他已到了最后关头。

在绝望之中，亚斯自己都搞不清自己是谁了，他们一定要说他是胡保义，可他明明是翁亚斯啊？他迷惑，他崩溃，后来，干脆，他以胡保义称呼自己。在绝望之中，他忽然想到八个从小耳熟能详的大字：坦白从宽，抗拒从严。也许还有生还的机会！于是，亚斯主动提出，他写一份详细的报告，把他在海杭的犯罪活动交代清楚。

检察官们闻听此言，都很高兴。他们很快给他送来了纸和笔。这样，亚斯就把他，也许是胡保义，在海杭的事情从头到尾地写了一遍。报告的题目是：我在海杭的犯罪经过。后来，公安局的同志给他改了题目，改为：《忏悔-我在海杭经济犯罪的经过》。

我，胡保义，19XX年生于浙江，英国Lobiya大学MBA，三年前来海杭，系所涉案两家公司海杭天行房地产开发有限公司、海杭天行房地产营销策划有限公司的董事长、法定代表人。XXXX年7月8日，因涉

案被公安机关监视居住，同年10月27日经海杭市人民检察院批准逮捕，羁押于海杭市看守所。

三年前，我以300万元在海杭开办了一家房地产公司。然后以每亩2万元的价格买进150亩地，几经周折，转手以20万元每亩的价格出让，一举挣到5000多万，再用如此手法，几次三番，半年就有了3个亿。这就是我的第一桶金。

这些还只是开始。我真正的发迹，起始于收购了海杭海洋城的主要道路的建设经营权，这其中包括海洋的主干道海杭大道及其他一些次级市政道路。要拿下这些经营权，没有市委和政府里面过硬的关系是不可能的。由此，可见我的背景。我拿下经营权以后，细细地做了估算，发现需要投资60个亿才能完成。于是，我脑子一转，开始了资本运作。我从杭州请了一家权威的评估机构，对几条道路的价值进行评估，结果是这几条道路的价值为120亿。于是，通过市政府的牵头，我把其中49%的股份以48亿元的价格卖给了海杭国有企业高速公路公司。这48亿元进入了我个人的腰包。就这样，我不但拿到了路权，还净赚了48亿元。

那么，高速公路公司为什么不直接从市政府拿路权，而要花费这48亿拿不到50%的股权呢？很简单，作为国有企业，它并不对公司的真正发展负责，只对企业领导人个人的收益负责。所以，同志们的怀疑是有道理的：高速公路公司的领导层，一定收受了我不少的好处。

如此交易的结果是，不但在这一次交易中国有资产轻易落入了私人老板手中，而且，在以后的经营中，将会出现这样的情况：如果这些道路的效益不错的话，如果能收获每天50万元，那么，一年就是近2亿，这2亿，根据两个公司之间如此不可言喻的关系，可以想象，必将都落到我的公司，当然，高速公路公司的领导们个人也会得到好处，而高速公路公司的账面则会出现亏损。国有企业的亏损，不需要任何人负责；既然有人负责，也只是平调领导人的位置而已。所以，总体来说，这笔交易对当事人来说，真是太划算了。而这还没有完。赚到

的钱都归我的天行集团之后，接下去，天行集团将以此作为发展资金，继续滚动发展。如此这一模式继续得到应用的话，不出几年，我公司将会成为中国500强，不，世界500强的伟大企业！

第6节：地产战争(6)

在这期间，我犯了以下罪行：

首先是重大事故责任罪。在天行大厦建造过程中，和工程建筑公司联合作弊，又买通监理公司等部门，以次充好，弄出个豆腐渣工程，导致倒塌事件。

其次是行贿罪。先后行贿金额达到1亿人民币，涉及海杭市委市政府各部门50多位官员，拖人下水，并严重影响海杭的政府日常工作，罪孽沉重。而且正是由于领导们的下水，以后才使得天行大厦的豆腐渣工程顺利地通过了验收，导致最后的倒塌事件。

再次是非法占用土地问题。海市蜃楼水上乐园所占6000亩土地，全是协议转让所得，存在着合法性的问题，涉嫌在农业用地上修建非农业建筑物，并且非法占用并毁坏耕地1000多亩。

第三是伪造票证。短短一年，天行房地产开发公司共伪造支票、进账单、结汇凭证、电汇凭证等银行结算凭证279张，票面金额共计21.34亿元。其中，收款171笔，合计金额约9亿元；付款130笔，合计金额约16.2亿元。其中票据种类共四种，出口结汇凭证34张、进账单112张、电汇凭证(回单)113张、乙类转账支票11张。为了伪造票证，还先后九次私刻了各种印章，其中有四枚是银行印章。同时还造假账，编造假业务，甚至派员工冒充银行工作人员用假银行询证欺骗审计人员。

还有虚假注册资本罪，还有合同诈骗罪，等等。

我已认识错误，一定改正，恳求政府从宽处理。

胡保义

××-10-6

6

"这哪像忏悔书？一点也不符合格式！不像话，"看着亚斯的检讨，中年检察官挥着手训斥，"改过重来！你要明白，"他耐心地指

点，"你现在写的这些可以作为附件，忏悔书呢，另写，要真正地忏悔嘛！要诚心啊。"

"啊？诚心？"亚斯从小最怕重做作业。但没有办法，现在什么处境?

在检察官的监督和律师的帮助之下，经过几天几夜的奋战，亚斯新的忏悔书出来了。

尊敬的检察官：

在看守所领导的教育下，我认识水平有了极大的提高，现在我为自己的行为追悔莫及。我对不起领导，对不起国家，对不起人民，对不起生我养我的父母。

想我从一个贫民的儿子，从小刻苦学习，大学毕业参加工作，一直对领导对人民无限忠诚，对事业兢兢业业任劳任怨，为人民做出了巨大的贡献，得到了劳动模范的光荣称号，有更多机会参与伟大的经济建设，体现了领导对我的肯定与信任。可是我却没有把握好人生的方向，辜负了领导和人民的信任，走到了今天这一步。追究自己堕落的原因，我认为主要是自己没有过好五关：

一是思想关。主要是自己的钱赚多了以后，放松了对主义、思想和文选的学习，放松了无产阶级人生观与世界观的改造，在改革开放的大潮中经不起资产阶级思潮的侵蚀和腐朽没落的生活方式的诱惑，产生了严重的"拜金主义"、"享乐主义"思想。在这里我奉劝和我一样的XX们，一定要有坚定的立场和足够的抵抗能力，才不至于在西方花花世界中迷失自己。

二是监督关。我非法赚取第一笔钱的时候，也曾经惶惶如丧家之犬，但过了几天都平安无事，胆子就大起来了。如果在我第一次违法的时候就有检察公安机关及时地来抓捕我的话，我是不至于在犯罪之路上越走越远的。这一切都怪我结识了慕书记和吴市长。

三是家庭关。唉，我父母不该那么早离我而去……

四是亲情关。唉，我应该早点结婚，娶一个有思想有理想，原则性强的妻子，监督我，不让我丧失原则，陷入泥潭里不能自拔。

五是女人关。由于资产阶级思想的腐蚀，我女人太多。有了点钱之后，就花天酒地地胡来。

我现在是罪孽深重，死一万次也是应该的，但我们领导的原则是治病救人，念我为领导和人民工作多年，做过一定的贡献，希望领导放我一条生路，我愿意以戴罪之身从头做起，做个好人，为国家和人民创造一些价值。

"附件"里是我对犯罪事实的坦白。

第7节：地产战争(7)

再次向领导和人民谢罪。

罪人：胡保义呈

XXXX年10月8日于海杭看守所

其实，胡保义之所以落得这个下场，翁亚斯之所以落得这个下场，慕书记和吴市长之所以落得这个下场，全是因为这次的海潮引发了天行大厦的倒塌，全是因为倒塌事件引出了豆腐渣工程的内幕。可是，奇怪的是，恰恰是这件最重要的事件，在审讯中只是以句"重大事故责任罪"一笔带过，几乎没有什么涉及。亚斯写这份报告的时候，本来是把这件事列为头条的，他的律师却提醒他：没有必要把这个事写上。见亚斯疑惑，律师解释说：这个事不重要，你写出来反而不好，写什么都是不对的，口径已经统一了，你写有什么用呢？写得和口径一样，那是白写，不一样，那反而给自己添麻烦。

律师的提醒让他呵呵直乐。事实上，这次天行大厦倒塌事件，完全只是一个由头，完全只是一个借口，有了这个由头和借口，一批人要倒下去，一批财富要重新分配，所以，这个由头和借口本身，是不重要的。重要的只是：他们这一批人倒下了，被处理了。只要把这个消息放出去，就会平息众怒，就会万事大吉。至于以后？舞台照旧，剧本照旧，唱腔照旧，锣鼓照旧，只不过是，演员换了一批。如此而已。

7

《忏悔-我在海杭的犯罪经过》二稿出来后，在律师和检察官们的指点下，又修改增删了三次，最后终获通过。接下去的审讯，亚斯都配合良好，主动认罪。长时期的审讯，使他身心疲乏，精神差点真的崩溃。他想的就是要在真正的崩溃之前，结束这一切，枪毙也好，无期也好，都比没日没夜地、强光射眼地、无休止地逼你讲故事要好。

交代以后，亚斯在看守所安心地等法院的审判。事已至此，最好不要抱什么希望。出路是不会有的了。亚斯每天在看守所和监舍里的室友们打成一片，打牌，聊天，放风。一直等了一个多月，审判的日子终于到了。案件终于在XXXX年11月30日侦察终结，准备于12月8日移送审理。

XXXX年12月8日上午九点钟，"被告单位海杭天行房地产开发有限公司、海杭天行房地产营销策划、被告人翁亚斯重大事故责任、虚假出资、非法占用农业用地、涉嫌伪造金融票证、行贿一案"在海杭市中级人民法院第一法庭正式开庭审理。12月11日下午5点，庭审结束。

整个案件历时3天。亚斯有4名代理律师，分别做四个罪案的被告辩护。庭审共给了他的律师3轮辩护机会。但所有的辩护仅是形式，一切都是在预料中的。12月11日下午5点，海杭市中级人民法院做出一审判决：被告人胡保义犯重大事故责任罪、虚报注册资本罪、非法占用农用土地罪、合同诈骗罪、伪造金融票证罪、行贿罪，五罪并罚被判处死刑，并处罚金人民币500万元。被告单位海杭天房地产有限公司犯非法占用农用地罪、合同诈骗罪、对单位行贿罪，数罪并罚，被判处罚金人民币2000万元。

一审宣判后，亚斯的律师叫他上诉，亚斯也就和公司联合提出上诉。结果，三天后，省高级人民法院又进行了一次公开审理，亚斯与公司委托的辩护人出庭辩护，省人民检察院派员出庭。但最后，法院经复审后还是认为，上诉人及单位上诉提出的辩解与本案事实不符，提出的理由于法无据。二审法院确认，一审判决认定的犯罪事实清楚，证据确凿、充分，定罪准确，量刑适当，审判程序合法，遂当庭对亚斯作出终审判决：驳回上诉，维持原判。

死刑，除了亚斯本人，没有人想得明白。所有的人，包括亚斯的律师，包括他的竞争对手，都对这项判决感到十分意外，都觉得这并不符合法律。而亚斯却非常的平静。本来连上诉都不愿意的，只是出于朋友们的面子才上诉了。他明白他必死无疑。必须有一个人死，海

杭这件荒唐的大事才算落幕。这才是真理。至于法律，其存在的潜在理由，就是要为这样的真理而服务的。

判决以后，亚斯被押回海杭看守所，只是监舍换了死囚房，并给他的双脚锁上了铁镣。

第8节：地产战争(8)

死囚房在一个大院里最里面的小院子里。从马路上进到里面，要经过四道铁门。第一道大铁门进来后，是一个大约有600平方米大的大院子。院子三面监舍，大门这一面是门卫房、管教干部活动室等。穿过北面监舍之间的一条走廊，就进入第二个大院子。走廊的北端就是这个大院子的大门，也有一道铁门。再从这个大院子穿过，往东，进入一个小院子。死囚房就在这个小院子里。这个小院子的一方小小的天空，成为亚斯心中最美好的地方所在。

然而美好的不仅仅是这方天空，还有小林智子。这个日本女孩子竟然能到死囚牢来看亚斯，让他感激涕零。

他们是在第三道铁门旁边的审讯室见的面。她见到亚斯拖着沉甸甸的铁镣，一步一步地走过来的时候，说了两句日语，他没有听懂。但然后她也不知道说什么才好，只是傻愣愣地看了看他，让他抽了一根她特意从日本带来的香烟。不知道什么牌子，但抽起来感觉接近骆驼烟。他感觉到她应该有很多话要说，但到最后也只说了一句："我刚去见了吴市长。他老了很多。"

吴市长以玩忽职守罪和受贿罪被判12年，比起亚斯来是太轻了，但他的内心受到的打击，却超过了亚斯。因为，他万万没有想到的是，他一直引以为同道的慕天颜书记，竟然在双规期间出逃，两个月后才被获知是逃到了美国加州。原来，这个慕书记，这个海杭最高领导，海杭人民的"父母官"，不但老婆子女早已是美国人，自己也早就化名拿了美国绿卡。对于吴市长来说，没有比这件事对他的打击更大的了。

亚斯想对小林智子说点什么，管教干部却在旁边压低声音对小林智子说话了："差不多了，可以走了。"

亚斯这才有点明白，作为日本人，小林智子此时来看望他这个死囚犯，显然是需要花功夫的，不然不可能被允许。

在死囚房里住了一个月以后，管教干部通知亚斯，最高人民法院已对省高级人民法院报请核准的他的死刑的判决，进行了复核，作出了核准对他判处死刑的刑事裁定。同时下达了对他立即执行死刑的命令。亚斯头脑一片白茫茫，头重脚轻，和法庭宣判时的感觉一样。

"会、用、什、么、方式、处决我？"他颤抖着声音问管教干部。

管教干部告诉他："是枪击。"

8

"枪击……"亚斯想象着一枪打在后脑上，脑袋开花的场景。

亚斯已在死囚牢里向看守打听明白，死刑犯执行死刑的办法有两种，就是枪击和注射药物。后者是西方还有死刑的国家的唯一执行方式，它代表着所谓的现代文明。而现在，在他身上，他们连这个"现代文明"都不要了，可见，他的死，其意义有多大，而枪击的意义显然比注射又要大得多。枪击，会有"砰！"的一声，这一声虽然除了执行的官员和警察以外，不太会有别人听到，但这一声还是有象征意义的，不但在汇报中也可以说得响亮一点，而且，它象征着海杭这件引起网人共愤的"豆腐渣工程事件"的彻底结束和对慕天颜吴之荣等人的严重警告。

枪击是一个果断的句号，而注射只是一个扭扭捏捏的句号。前一个是全角，是圆，后一个是半角，是点。

第二天，早上7点，天蒙蒙亮的时候，管教干部把亚斯叫醒，随之进来一批武警，给亚斯摘除了脚镣，亚斯知道大限到了，他忽然失去了镇定，嘿嘿一笑说："这里住着很舒服，我还要住。"

"走吧，没用的。"一个武警队长拉了拉亚斯的衣襟。

"我要看看我的朋友们。"这个时候，他想起了胡保义。

天啊，胡保义，我是在顶你的罪，我是在为你去死。你在哪里呢？你又到哪里开创事业去了呢？祝你好运吧！

亚斯被押出监舍，他以为会直赴刑场，却不想还会先被押到会见室。隔着铁网，外面坐着唐娜。唐娜看到他，眼泪夺眶而出，嘴里也

随之呜咽不已。

"……"亚斯看着她，千言万语，无从说起。过了许久，他突然想幽默一下："怎么？你也喝了三鹿奶粉？"

第9节：地产战争(9)

唐娜咧了咧嘴，没有笑，泪水却流得更快了。

亚斯一阵冲动，忍不住想再幽默一下，忽道："你，给美国的次贷危机救市了？"唐娜仰天长叹了一下，道："别浪费时间了。"

"……"亚斯嘀咕了一句什么，唐娜把头往前倾了倾问："什么？"

"胡保义，我要见胡保义。"亚斯说。

唐娜抬头看着亚斯："……"她的眼神突然变得很遥远。她说："我会好的，你放心，我会好的。"然后立即起身跑了出去。

然后，亚斯被押出会见室，押上囚车，开赴刑场。在车上，亚斯对执行的警察说："我给你们讲个故事。一个笑话，很短的。有个人要被砍头了，执行官问他最后还有什么要求？他说我要吃西瓜。执行官说现在是冬天，哪有西瓜可以吃？死刑犯说，不要紧，我可以等。"讲完，亚斯哈哈干笑，但他们却把头扭向一边不看他。

车子七绕八转，到了一个空荡荡的山坳停下。亚斯被押下囚车，往一个平平的场地走了几百步。然后，从另一辆车上下来的海杭市法院刑事庭的庭长和其他几个法官走到他面前，手里拿着一本什么，应该是死刑执行书。

"姓名？"

"胡保义。"

"年龄？"

"35岁"

"所犯何罪？"

"死罪。"

"所判何刑？"

"死刑"

……

这就是验明正身了。这个仪式完毕，法官宣布："经最高人民法院复核、批准，今天将对你执行死刑。你还有什么话要说？"

这时，就像是有一个惊天巨雷打在亚斯的身上，他给打晕了，眼前一片白色的光，还有各种尖叫。

"没话说就签字吧！"法官把《执行死刑书》和笔递过来。亚斯全身剧烈地抖了抖，接过笔，刷刷地就签好了，看上去像是一个勾。立即他听到法官说："把他押过去，立即执行死刑！"

他全身又是一抖，然后瘫倒在地。

在最后的关键时刻，他想喊：我不是胡保义！我是翁亚斯！为什么要拿我来顶替他啊！

但这时，容不得他说话，两边已经迅速地上来两个法警，把他拖起来，接着又上来一个法警，把一块红布罩到他的头上，然后他们拖着他，一直拖向山坳边缘。

"预备-"然后他听到法官嘶哑的声音。

"射击！"法官突地喊了一声。

"砰！"亚斯听到一颗子弹向他飞来的呼啸。

就在这刹那间，一个缤纷的世界在前面升起，一生的往事全部涌上心头。

9

是的，一切都源于自己的精神错乱。一切都源于自己的肉体狂热。当时的他，经常会问自己：我是谁？

我怎么变成了她？我笑的时候，笑声为什么是她的？我悲哀，皱着她细细的眉；我奔跑，迈开她的双腿；我自杀，用她的手拿起刀子！我自杀没有成功，她从死回到活。我长叹一口气，将心从地狱收回，她就站起身，回到这个世界！奇怪，为什么，一个突然从梦想中闪出来的女子，在现实中使用着我的名字，并且使用着我的身体和脑袋？我拼命地乱蹦乱跳，想把自己从自己身上甩掉。

结果，亚斯被自己的蹦跳和挣扎惊醒了。他猛地坐起身，揉揉眼睛，笑了起来。

"你搞什么？"身边响起一个女孩的声音。亚斯看到一张陌生的脸眯眼看着自己，一惊，眼前闪过无数张女孩的脸，从唐娜到某某、到某某再到罗京京到某某，再到李嫣，没有一张脸是属于眼前这个人的。

亚斯嗫嚅道："我梦见我是，奇怪，我梦见我变成了你，又还是我。我多出了一个我。我有两个我。太怪了。太可怕了，把我吓醒了。"

"我看你半夜里独自傻笑才可怕！你才把我吓醒了。"那个陌生女孩嘟着嘴。

借着床头暗红的灯光，亚斯看着这个女孩充满肉欲丰富的脸。他的肉体开始不安、呼吸开始急促起来。他伏向她，颤抖着从身后伸过右手去，捉住她的身体，孩子般地揉捏。那女孩先用右臂推推亚斯，后来就不动了。亚斯抚摸了一会，她终于翻过身来，把他引导到她的身上。亚斯掀起她的睡衣，雪白浑圆的身体从睡衣里露出来，小腹光洁平滑，下面是一片黑色的小丛林。她被亚斯看得脸红了，拿手臂挡住脸部，弯曲起那两条匀称修长的腿。两条长腿弯起以后，各自形成一个美妙的三角形，柔和温顺，而当它们向外撇开时，中间那片丛林中间露出一弯闪闪的月亮。那弯月亮如此神奇，一下就把亚斯的灵魂抛向天空。他低吼着伏下身，开始像牛一样在她身上耕耘。然后，亚斯感到那弯月亮在神秘地吸引着他的生命之根，它顽强不屈地直接挺了进去。一种强烈的刺激和温暖的幸福，一下子包围了他。

第10节：地产战争(10)

就在那一刹那间，亚斯忽然想，就在那里，在那片神秘的三角形的丛林，有他的家；他明白了，那弯月亮，就是安顿灵魂的房子。可是，他不明白的是，他为什么还要上路，不断地、不断地去寻找新的房子、新的家。

做完之后，亚斯忽然想问你是哪个？但怕话一出口身体就会遭遇重创，于是头一扭，伸手拿过床头一份《南方周末》，翻将起来，一边想：也许她是胡保义的妞儿，上错了床。

胡保义是亚斯的大哥，天行集团董事长，正是他引导他离开杭州，来了海杭，正是他把他已经糟透了生活弄得更糟。

《南方周末》财富版，一个大标题赫然入目：《小城海杭的"贪食蛇游戏"》。第一段写道：经历数年的高位楼价"狂奔"后，海杭的土地拍卖仿佛被瞬间定格-地突然卖不出去了。"每次拍卖会都是流拍，4月份以后再也没卖出过一块地。"海杭市房产界资深人士万春介绍，去年7·31黄金时期土地拍卖会人满为患的场面，现在早成了前尘往事。

按照这份报纸的说法，四个月前的海杭，房地产还是很兴旺的。可是，3月"天行公司集资挤兑事件"之后，海杭的房地产商就陷入了资金危机中。民间借贷市场没有了，银行又缩紧了对房地产企业的贷款，谁也拿不出钱买地。更糟糕的是，去年7·31大拍卖的地，本来已卖出去，今年能收尾款的。但很多公司宁愿受罚，被没收保证金，再也不交尾款了。由于海杭楼市中，市政府、开发商、集资户、普通市民构成一条周而复始的食物链，现在地产商一遇危机，整个链条就要断了："位于蛇首的政府高拆迁补偿，却卖不了地；开发商大量囤积了土地，却卖不了房；集资户不想深陷，抽身已是不能；而位于食物链最下端的市民用脚投票的方式，终于反噬了蛇首自身。"

这份报纸说，海杭市政府认为目前唯一可走的路是：救市。除此之外，别无他途。"滨海地块是政府手中的王牌，一经出手，不但本地

块房价是天价中的天价，而且能带动其他地块的房价上扬。""如果局势尚可，拆迁的土地都能卖出，此举既能稳定形势又能盘活经济，可谓一举多得。"

但其实并不是这么简单。或者说，事实并非如此。

10

当然，海杭房地产遭遇重创是真的，而且犹有过之。可以说，这个城市的楼市，面临着崩溃。天行集团公司方面，截至上月，几个户头都空了，亚斯所负责的策划分公司方面，催账单一张接一张发出去，没有一笔应付款收进来，新的业务更谈不上了，公司员工先后离去，几乎只剩下胡保义这个孤家寡人-不，还有亚斯。

胡保义站在天行大厦21层楼的楼顶，望着灰蒙蒙的天空，怎么也想不明白。他抬头望着天，似在无边无际的灰色中奋力寻找，却没有一丝光芒透进来。亚斯看着他的背影，不知道他在想什么、有什么打算。天行集团四面楚歌，内部也已崩溃，身为老板的他，也处于临危状态，追债的银行和公司正在将他包围，检察院、公安局，以及黑社会，也可能正子弹上膛，虎视眈眈。看看那些逃跑失踪的浙江老板们吧！从义乌到绍兴、从温州到金华，多少人昨天还是亿万富翁，今天却已隐姓埋名、携女带子地浪迹欧美?

亚斯有不祥念头，"如果我是他，可能会从楼上跳下，一了百了。"他想。

窗外春光明媚，远处波浪起伏，这副美丽的景象使亚斯想起很多年前，他们一起组织的摇滚乐队-泡泡乐队的一首歌，这首歌，正是胡保义作词并主唱的-

一场春雨过后，鲜花越来越好看了

我的悲哀也随着越来越深了

多么鲜艳啊，但我是那么灰暗的一个人

在美的面前抬不起头来

在鲜花的照耀下，我返回孤独

这个永远的家
感到心在一点点暗下去
啊，如果人生是一场重感冒，那么悲哀
只是一记小小的咳嗽
我继续咳嗽下去—鲜花在开
而我并不希望自己好起来
-《泡泡乐队·悲哀只是一记小小的咳嗽》

第11节：地产战争(11)

"而我并不希望自己好起来……"这就是当年胡保义的个性。那么现在呢？灾难正在逼近，他将如何应对呢？而这，还不算什么，其实更大的灾难还在后面。谁会料到，不久以后，会有一场海啸，把一切卷个天翻地覆？

当时，随着楼市的衰落，他们的房事计划也宣告破产。他们变得越来越软，直到此刻，软到不行。

"房事计划"的实施，最初是一个玩笑。他们刚刚来到海杭的时候，胡保义说，如果我们不能在海杭的房地产事业上成功，那么我们的房事也休想进行。亚斯说，这是鬼话，谁能阻挡你的房事？这句话使得胡保义眼前灵光一闪，他从沙发上跳起来，叫道："我们来个约定！"

他们的约定是，每当公司的户头里增加100万，他们其中一个就必须分别搞定一个新的女孩，性工作者除外。按照胡保义的说法，钱既然来自房子，那么，房事就得随之展开。

在海杭的这两年，由于房地产业的高歌猛进，他们的泡妞事业十分顺利。如果说所谓搞定只是上床的话，那么，往往几百块钱就可以搞定。但随着银行户头里金钱数字的不断增加，他们对所泡女孩的要求越来越高，所花的钱也越来越多，从最初的几百、几千到后来的几万、几十万，甚至有一个达到三百万-行情随着楼市的上升而一路看涨。

这样，直到那年6月。

6月，楼市转折点出现，仿佛一夜之间，公司银行户头不再进钱。他们的泡妞生涯，随之立即结束。再然后，户头的数字开始100万、200万、1000万、2000万地减少，他们也就不断地软下去、软下去。最终就像楼市，一直疲软到底。

"……楼市大崩溃……"

"温州炒房团全线溃退。"

"山西煤商成于煤矿，败于楼市。"

"地产富豪饮毒自尽。"

"海杭市规划局书记、局长齐齐被两规。"

从网站论坛，到经过编辑的网页，到报纸，纷纷出现这样的大标题。标题惊人，内容更是致人死命。看来，这已是事实：狂热结束了，破灭来临了。

对亚斯来说，当时几十万买的房，本来几经转手可以炒到上百万一百多万，后来却不值钱了，十几万也没有人接手，于是干脆不卖，干耗着。可是能一直耗着吗？他顶得住吗？再看看周围的人，再看看媒体，那些现在亮相的干部、专家、企业家，都在说他们当初的判断和预言是多么正确，只是没有人听，要是当时听他们的就好了。有意思，当时的媒体发出的是什么声音？资深专家在报纸上说，绝对没有泡沫，海杭经济还有几十年的上升空间；权威官员在说，绝对没有泡沫，还有几十万老百姓需要房子，需求量远远大于供应量；有钱人在酒桌上说，我的经验告诉我，楼市还会大兴旺，价格还会上升。但是，现在，亚斯只看到，公司所有的策划业务都停了，他的不动产全部套牢了，很快，他的泡妞的钱都会成问题了。

他也曾想到过申请破产，比如，像香港的钟镇涛那样。可是，他发现在大陆这根本不可行。在这边，一个人破产了就得四处逃命。他也想到过离开这个城市，重新开始。但发现也不可以，因为这已不是10年前，他可以一无所有，空怀一身激情，从宁波一个小镇闯荡北京流行音乐圈；这也不是6年前，亚斯可以继续一无所有的空怀一身激情，从北京混到杭州地产圈；这也不是3年前，亚斯可以以企业品牌专家的身份，去企业或文化公司混个年薪几十万的工作，聊以度日。

不是了，他不能再那样过日子了。他已经无法想象没有钱的日子，无法想象，没有钱还怎么泡妞。他已失去了不花钱就能泡妞的那种本领。他泡的妞，全是用钱换来的，也只会用钱去换了。

当然，相比胡保义，亚斯这样实在不算什么。作为天行集团的老板，就在一个月前，胡保义还是一个赫赫有名的亿万富翁，在福布斯中国富豪排行榜上占有一席之地。他也没有能像亚斯一样很快地适应现实。在空荡荡的办公室，他对亚斯说："这个城市的房地产破产了，对整个浙江经济、对整个长三角经济的发展，都是非常不利的。我相信省政府和上海市，甚至中央政府，都会出手相助。我们再坚持一下，只要这个关头挺过去，一定还会成功的！"

第12节：地产战争(12)

"老大，可是我挺不住了，你看，我的下面都软了。"亚斯拍拍那个命根子，为自己的前途悲哀。其实，连他现在住的那套房子都保不住了，再不按时付清当月按揭，银行就来收房子了。

胡保义双眼圆睁回望亚斯，用力地摇摇头。他无法认可这种可能性。但亚斯从他的眼睛里看出一丝恐惧。为什么？为什么会有恐惧？难道，他意识到了他的宿命？也许他已预感到，不仅仅是经济的，现在，生命的灾难，也正向着他，逐渐逼近。生命灾难逼近之时，身边的人都会作鸟兽散，更不用说那曾经如云的美女了。

他的末日一定也是亚斯的末日，就像他的疲软也是亚斯的疲软。

11

当时运不济的时候，老天也来和你作对。那天晚上，雷雨交加。一声声惊雷使亚斯恐惧。亚斯想起就在这样的一个雷雨之夜，"房事计划"有了第一个猎物。

那次，当公司的户头增加了第一个100万以后，亚斯立即就把目光瞄准了海杭工学院一年级女生李娇儿身上。哦天，那时她才19岁。之前，她的表哥提到，他拼命挣钱是为了帮他舅妈家还债。他舅父因为宅基地被村支书占领，去县里上访，结果在回来的路上被村支书的亲戚、县某街道派出所所长用汽车活活撞死。他们家里因此没有钱供刚考上大学的表妹读大学了。

亚斯起初听到这事情的时候，和大家一样咒骂了那个恶毒的村霸和更恶毒的所长一番。而现在，亚斯却满脸自得地开出一张区区5万元的支票，叫他带给他的舅妈。就这样，李娇儿成为亚斯"房事计划"中的一部分。

她是那么温顺，全然不像亚斯以前在上海和杭州遭遇的"80后"一代。来到亚斯在海杭租住的临时别墅以后，他无须示意，她就默默地洗好澡，钻进他的被窝。她呼吸宁静，无欲无求，心定神闲，洁白的

身体不时地被闪电照亮，犹如圣洁的女神。有一刹那间，亚斯想仰天长啸。他就像太监似的，用手和嘴再度向她进攻，乱抓乱啃，她默默地承受着。

亚斯本来以为一夜过去就可以把事情了了，没想到她竟然从此就当他是男朋友了。为了甩掉她，他没有少花力气，中间被动地与她继续来往了一段时间，并且又花费掉5万元。

与此同时，胡保义也有了"第一个"。

李娇儿过去之后，他们分别又有了第二个、第三个、第四个……开始的时候，胡保义曾说：如果达到100个，就意味着我们公司有了100×100万，也就是1个亿，那真是太棒了！他当时想不到，自己的事业竟能做得那么大，远远超过了一个亿。以后的钱，往往一进就是1个亿、几个亿，弄得他头脑发热，胡乱玩弄女孩，大开群芳宴，反倒弄巧成拙。

亚斯来海杭的时候，那年7月，正是上海和杭州房地产进入低谷的时候。调控政令从北京出发，向着四面八方，一路前进，所到之处，排山倒海，所有被涉及的一线和二线城市的房地产业纷纷应声而塌，但三线城市受影响不大。在当时的情形之下，亚斯听从曾经的乐队同志、疯狂的前摇滚词人兼歌手胡保义的建议，来到海杭，成为胡保义的天行房产营销公司的策划总监，要帮他开创一番壮丽开阔的新事业。

那是多么疯狂的两年，一线二线城市受挫的炒地者、炒房客和开发商，仿佛全部冲过来了。就像一个草原全部的狼一下拥入了一个羊圈，这个小小的、只有50万多人的城市，一夜之间拥进30多万人，使总人口猛增到80万。这80万的人中，有几乎80万人在为房子奔忙，不奔房子的，则是在奔地皮。温州口音、山西口音、台湾香港口音、英语和西班牙语，加上海杭本地话和普通话，百音交杂。

就在这短短的两年之中，这个中小城市竟然成立了上千家与房地产有关的公司。它们不是开发就是中介，不是规划就是建筑，不是设

计就是广告。开发的又炒又建，中介的又卖又炒，其他的负责推波助澜。一块地、一套房子都反复转手，从一手到二手到三手到四手到五手，转下去转下去，10万一亩的地转成了180万一亩，20万一套的房子转成了200万一套。温州人、山西煤矿老板，很多人几个月就能赚进上亿。许多人来的时候只有几万块钱，一个月后就达到几千万；而带了几千万来的人，几个月后就会有几个亿，甚至10多个亿。没有钱的当地人，无论是服务员还是出租司机，只要有房子的，几个月全变成了百万富翁。街上那些背着麻袋的、卷着裤脚的土包子，往往麻袋里装的是一匝匝的人民币，往售楼处一扔就签合同。这些人创造了楼市之盛，也引来了更多的人、更多的资金。

第13节：地产战争(13)

一时之间，一个不起眼的沿海小城海杭，名震海内外。在房地产的带动下，那年海杭的国民生产总值达216亿元，GDP连续两年保持50%以上的增长速度。市政府投入100多亿元进行城市改造，城区由29平方公里迅速扩展到59多平方公里，把海杭扩大了一倍。

在亚斯身边，天行公司的一个老物管月工资800块，每天吃咸菜泡饭度日，每件衣服都有五年以上的历史。那年上半年决定离职回余姚老家，和守着两亩地的老伴会合，去农村安度晚年，于是决定把他的一套房子卖掉。这套房子只有59平方米，买来时不到5万块，没想到到中介一问，吓了一跳，竟然每平方米达到1万7，共计1003000元，急巴巴出手，一下子成了百万富翁。本来以为可以以穷人身份安安心心到乡下过日子的老物管，结果是衣锦荣归，受到乡里的热烈欢迎，后来又乐善好施，成为那个穷乡僻壤有名的乡绅。两年时间，5万涨到了100万。

这就是这两年这个城市的房地产市场。而亚斯身边那些在五年前有房子的人，有一套以上房子的人，在房地产相关行业的人，做房地产开发的人，个个成了百万、千万、亿万富翁。

当然，相应的，那成百上千的少女和少妇，则一窝蜂地成为售楼小姐、房产模特、房产宝贝、房产记者、房产主持，以及房地产相关官员和老板们的二奶、情人、老婆、红颜知己……

12

作为这股热潮的参与者，虽然亚斯只是一个打工仔，但毕竟也经受了钱包突然鼓起来的那种快感。而且伴随这种快感而来的，是非常直截了当的生理快感，简直和泡妞一样。

先是作为天行营销公司的策划总监，胡保义给亚斯30万年薪，并享受项目提成，结果第一年才半年，共拿到了近100万；后是作为天行集团下属策划公司的总经理，年薪更是达到一百万，项目提成同样更

为丰厚，结果2007年拿到600多万。而其实到手的钱比这还多，因为中间需要策划的、需要做广告的其他公司的项目实在太多了，而且不惜大批花钱。算下来，在海杭的短短两年，比亚斯在杭州6年赚的钱还多，约有1000多万。

1000多万，本来可以让亚斯在回杭州之后做成一个无所事事的小市民的，可是，就在楼市刹车的三个月前，亚斯却竟然被这股热潮一裹，一冲动就把它们全投到了楼市里，让它变成了一套别墅、两套一幢的排屋；还在上海买了两套公寓。

亚斯没有想到自己还会狂热，他以为不会了，但还是会。他根本没有想到应该为自己留条后路。事实上关于楼市泡沫乃至经济泡沫的争论一直存在，一直有一种声音在提醒他，在全国房地产业普遍低谷的情况下，海杭这种例外即使真的存在，肯定也是夹缝里被忽视的侥幸，肯定不会长久，一旦搞出影响，灭顶之灾就可迅即来到。但那时候他被胡保义搞糊涂了，思维完全跟着他走：胡保义的狂热成了他的狂热，胡保义的冲动成了他的冲动，最终胡保义的决定也成了他的决定-当然，中间不可排除房事计划对他的强烈诱惑。

后来，三个月弹指一挥，在自然界的海啸发生以前，一场社会的海啸发生了：房地产中介纷纷关门，房地产开发公司纷纷停工，正在开发的楼盘一个接着一个烂尾，房子似乎都买不动了，天行公司的银行户头也都空了，宾馆饭店不给他们签单了，钱包瘪了，在购物中心买东西得事先掂量了……直到那时候，亚斯才从震惊中回过味来。

一旦事业破产，一切灾难都将临头。这是我们这个时代的事实。无论社会，还是个人，都将面临经济崩溃之后的政治和社会灾难。亚斯能够预感到，很快会有一批干部被双规、审判、下狱，以贪污受贿的理由；很快会有一批企业倒闭、歇业、被兼并，企业家和相关人士被追债、追杀、被捕、下狱；很快会有大批的失业人群，很快会有大批的刑事案件。

"砰！"城郊刑场一枪打在父亲后脑上的场景，忽然重现眼前，令亚斯全身一个冷战。

但更多的时候，亚斯会对自己说：管它呢！既然还活着，就要享受现世的欢乐。现世的最大欢乐就是：赚钱，然后泡妞。

第14节：地产战争(14)

"你知道吗？其实我喜欢的是你失意的样子。"

亚斯正在公司整理文件、收拾残局，唐娜的短信来了。他的胸口一热。当他人生得意的时候，她在哪里？他忘了她的存在，而她也没有主动出现。中间几次见面，都是因为公务关系。天府房产也来海杭开发地产，亚斯作为策划公司的人和天府营销总监唐娜的接触，完全公事公办的样子。而之前，他们的身体曾是那么天衣无缝。想来，她从来没有在意过他是否成功、是否有钱。他们初次相识是在北京，那时他一无所有，四处漂泊，而她，作为一个端庄智慧的女孩，竟能在北外的校园里和他做爱。后来她先去了杭州，过了两年，他也去了杭州。初到杭州的时候，他依然是一无所有，正是在她的帮助下，他有了第一笔业务，并随着行业的增长而水涨船高。在他生活稳定的时候，她便同他疏远了；在他到海杭大把大把赚钱以后，她离他更远了。

但现在，她又回来了。

"你在海杭吗？"亚斯回过去。作为集团主管营销的副总，她经常要过来视察这里项目公司的工作。

"我在海边，你过来吧。"

13

天府公司在海边租了几间渔民的房子作为公司宿舍，其中有一层留作唐娜的宿舍。亚斯合上手机，微微一笑。他驱车来到唐娜的住处。显然她已有安排，和她同住的女员工不在了，而且她还做了他爱吃的炖墨鱼、烤青蟹和黑啤。吃过饭，她静静地偎依着亚斯，要他给她讲一些深奥的道理。她最喜欢听他讲道理，不管什么样的道理。因为她觉得他讲起道理来头头是道，一套接一套。

亚斯胡乱地讲着刚刚看完的叔本华的《作为意志与表象的世界》，一边抚摸着她。亚斯不知道邹祥辉摸过多少次，但不管多少

次，都不让亚斯觉得陌生和脏。亚斯喜欢她内心的纯净，性对她来说，并不那么重要，她只是任其自然，并没有刻意换取什么。

随着他的抚摸，她的身体变得热起来。他索性把身子一斜，用腿顶开她的腿，想就势进入，但，到此才发现，根本不可能进去。他的根本没有挺起来。

亚斯全身一个冷战。她一手抓住他那家伙，脸上的红晕逐渐消失了。

"你真是要我的命。"她说，惊讶地望着他。"你一向生龙活虎的，怎么了？生病了吗？"

"……"亚斯支吾着，不知道说什么。

"那你不是完了吗？"唐娜担心起来。

"没、没什么的……"他想，那要是完了，那还有什么意思？一切都还有什么意思？

沉默了一会，唐娜把头偎到他怀里。他已憋出眼泪来了。他想起了人去楼空的破败的办公室和办公室墙上一路下滑的市场曲线。

他害怕，他会像这个楼市一样，再也挺不起来。

想想，这难道应该怪胡保义吗？他从杭州来到海杭，完全是因为胡保义。本来他在杭州，已无所追求，他把自己的策划公司盘点卖掉，在钱塘江南岸，与唐娜的西子别墅区隔江相望的一个住宅区买了一个中套，准备做一个没有追求的、头脑简单的、吃喝嫖赌的、高高兴兴的小市民，同时，把手头一本写了几年，写得很艰难的营销策划书《故事营销》写完，对自己这几年在这个行业的思考做个了结。然而胡保义打破了他的沉寂，让他重归世俗的纷争。

他恨透了胡保义。他在杭州好好的，无所事事，游手好闲，泡吧、泡茶馆、泡妞，偶尔泡图书馆。他喜欢这种宁静、没有波澜的日子，可是，胡保义把它破坏了，把他推到一个尘嚣甚上的城市，置身于一群急功近利的人群中，淹没在大把的人民币、支票、谈判、欺骗、赠礼、红包、喝酒、赌博、KTV、按摩房之中。

无尽的、恶俗的喧嚣。

父亲出事一直影响着亚斯，最终使他渐渐形成他的原则：不求挣大钱，但求不出事。正是这点使他行事保守，遭到胡保义的鄙夷。

"机会来了，你再不抓住，那真的会让我看不起。"那次，4月某天，在海杭，东海边的观景酒吧，在雪茄烟的烟雾缭绕中，胡保义这么对亚斯说。

第15节：地产战争(15)

"……"亚斯有点紧张。偏偏他不重视任何人对他的看法，除了胡保义。

胡保义虽然和亚斯年龄一致、形体相当，甚至外貌也相似，但他神色严峻、嗓音洪亮、身板硬朗，与经常皱着眉、神思恍惚的亚斯形成鲜明对照，看上去比亚斯有气势得多。除此之外，他内在的气质更让亚斯泄气。他意志坚定、行事果断，并且敢作敢当，与亚斯做事时的犹豫、和人交往时的被动，特别是面对大事情时的退缩和逃避，同样形成鲜明对照。

"我最看不起你的就是这点！"胡保义挥挥手中的褐色雪茄烟，"如果你没有把握，那犹豫不决是正常的。可是现在，海杭这么好的形势就摆在前面！未来几年你的事业会做到什么程度？完全是看得到的嘛！"

"……"亚斯轻轻的嘀咕了一句什么。

"你怕？怕也得硬着头皮上。这个年头，已经不允许你犹豫，也没有等待的机会了！你看到吗？就在这几年，我们这个社会的阶层已经分化了，在北京、在上海、在杭州，在每一个城市，富的已经富了，穷的却不会再富了！这个社会已经形成了两个阶层，穷人和富人！前几年如果没有机会发财，到现在如果还是穷人，就永世不得翻身了！"

14

"翻身？说什么呀？好像是换体位似的。"亚斯嘀咕一声，话一出口，头脑却为这个概念所困惑。既然做爱需要不断地换体位，人在社会中，是不是也应该不断地变换社会地位？

这点亚斯相信，就像梁家辉可以去摆地摊，达明一派的刘以达可以去跑龙套，阿娇和陈冠希可以从一二线明星沦为三线艺员，能不断变换社会地位的社会，才是好玩的社会。

"嗤！你这人，不上进。"胡保义讥讽地看着亚斯，"要奋斗！奋斗！"

"奋斗？"这使亚斯猛然想起了很多年前，在他们一起组织的摇滚乐队-泡泡乐队里，这两个字曾经是他们的口号。

胡保义见他愣神，再次大声道："奋斗！奋斗！"

"奋斗！可我们不是在唱歌！"亚斯突然叫道。"是啊，你说得对，不奋斗不能翻身了，可是，我无所谓啊！"说这话的时候，他的声音明显不够高，不够理直气壮。

"你无所谓？真的无所谓？你的唐娜跟了邹祥辉，开着保时捷跑车，住着杭州西湖风景区里两千多万的别墅，你呢？你现在见到她，还敢追求她吗？你没有自惭形秽吗？你无所谓？你的杨妮还在欧洲，可是，你现在根本没有资格去找她！你没有钱！你的钱只够一次欧洲旅游！"

亚斯无法再回答。他把眼转向窗外。窗外是无边的大海，海上有几座远近不一的岛屿，岛屿之间有一些轮船停泊。在船与岛之间，白色的海鸟飞翔着。

"不！你别逼我了，这种机会还是留给你，我还是过我的日子，我不想做大。"

"没用！"胡保义斥责了一句，起身走了。亚斯望着窗外，想起一句不知哪里听来的话：既然猴子会变成人，人为什么不能变成飞鸟呢？

"亚斯！你怎么在这儿！找你半天。"亚斯正沉浸在胡保义的责问中，一个女孩突然在亚斯耳朵边呼叫。亚斯转头看她，双眼微睁。

"你？"这个女孩长发乌黑飘散，双眼明丽，肌肤雪白，一看就具有异域气质，但他竟然想不起来她是谁。

"我在找你呀。"熟悉的香水味飘进鼻孔，亚斯猛然想起来了：小林智子。看来他的神经真的出了问题，分明他是跟随她才来到海杭的。

"你怎么在这儿！找你半天。"她又嚷。他"嘘"一声，示意她去看窗外。飞鸟发出鸣叫，应和着浪涛的声音，雪白的翅膀划破灰蒙蒙的天空，仿佛在挣扎逃离，就像当时他的心境。

虽然是胡保义把亚斯拉到海杭，但与海杭市发生不可分割的联系，追溯起来，却源于亚斯和小林智子的结识。正是因为小林智子，亚斯得以有机会接近海杭市市长吴之荣，从而为他们轰轰烈烈的房事拉开了序幕。

当亚斯在那个冬天出版了一本关于地产的小说以后，日本最大的报纸之一《综合新闻》驻上海的财经记者小林智子小姐在上海遍寻此书两周，最后终于从北京邮购到，看完后来杭州采访他。他以房地产资深策划的身份向她讲述房地产策划在中国、在长三角、在杭州的历程，以及它对于房地产行业的作用，丝毫不愿涉及这部书的实际内容与背景。可是小林智子的目的是想了解他写作这本书的时代背景和他本人的思想背景。

第16节：地产战争(16)

智子明眸皓齿、性格沉静而心胸坦荡，外柔内刚，与亚斯碰到过的大陆、港台及欧洲的所有女孩子都有不同。亚斯对日本文化的了解限于三岛由纪夫、川端康成和村上春树的小说，以及宫崎骏的动漫和北野武的电影，智子操着一口带上海口音的普通话，说起话来很是动听。她让他沉迷于一个女孩的日本气质，一开始就在寻找着与她进行一夜性的契机。

"您认为上海房地产真的有泡沫吗？"这是她的第一个问题。这是多么老掉牙的问题。亚斯本来想说，我已早在书里表明了我的观点，可是她这么礼貌，他也应该绅士一些。

"我认为有，而且很大。"亚斯停顿了一下，以加强这句话的力度，然后啜了一口咖啡。这是在杭州黄龙饭店的大堂咖啡厅。

小林智子扬起脸看了亚斯一下，认真地记着笔记。与她同行的日本某商社驻上海主任听不懂中文，傻乎乎地旁听着。

"很明确，"亚斯点了一支烟，"现在上海的房价，基本和东京持平了。对不对？"

"这是肯定的。"小林智子抬起头，"这两年上海房价一个劲地涨啊，2003年下半年是东京的三分之一吧，到2004年下半年已经是东京的二分之一了，又到2006年呢，就和东京一样了，现在呢，亚斯怀疑有些地方还高于东京。"

"但是你想，东京的GDP是多少？是上海的20倍。人均收入方面，有30倍，可能还不止。而城市的和国家的整体经济基础，更是相差太远。那么，这不是泡沫是什么呢？"话说到这里，亚斯不想再说了。他本来还想说，上海的房子，土地使用权只有70年，东京是无限期的。但他不想说什么了。他不想让她得意。

也许，小林智子是一心一意地要把这个访谈完成；而亚斯，从一开始接受访谈起，就一心一意寻找着机会。

"喂，我们先跳个舞吧？"趁着大堂吧里的音乐响起，亚斯伸手邀请。她看他一眼，似乎在说，你这个访谈很没有诚意呀！

舞曲中，亚斯搂着智子扭动，到后来，趁着灯光的暧昧，他把左手伸进了智子的后背。他见她抖了一下，没有挣脱，就势用力，把她抱进怀里。随即她又战栗了一下，亚斯以迅雷不及掩耳之势用舌头扫了一下她的嘴唇。她脸红了。他放开她，先回到座位上去。

经过这次试探，他已胸有成竹，因此，他故意把谈话拖到很晚，一直到12点，当他注意到她脸有倦意的时候，便说："你先回房间吧，我们明天可以再谈。"

"明天，也行。"她把电脑合上，他付了账，送她到电梯口。

"到你房间再喝一杯。"他接着试探。她笑了笑。进了电梯，他一手搭住了她的腰。她又战栗了一下。然后，一进房间，刚合上门，他已把她抱住。

15

"那你为什么写这本书呢？"小林智子严肃的声音在亚斯耳边炸响，亚斯吓了一跳，回过神来。黄龙饭店大堂窗明几净，音乐悠扬，人们都在安静谈心；窗外阳光明媚，在园林的假山中，有鸭子在游泳。他拼命摇了摇脑袋，把对她的意淫甩掉。

"这是因为……"亚斯沉吟了一下，一口气猛说下去，以避免继续胡思乱想，"我就是想把地产业和文学、艺术挂起钩来。我坚决认为所有的行业都应该有文化。地产业更应该是一个文化产业。我们说影视是文化产业，图书是文化产业，其实房地产也是。这里不仅仅是说建筑是文化，不仅仅是说社区服务是文化，不仅仅是说营销是一种文化，而是说，房地产本身就是一种文化。它就是一种情感、一种思想的载体，并且它有一种艺术的表现。而对于房子的消费者来说，他不仅仅在消费物质，也是在消费一种情感、一种精神、一种价值。所以，我所尊敬的开发商，应该是文化的创造者和传承者。比如，他所创造的建筑、他所创造的社区，凝聚了我们这个时代的艺术创造，凝

聚了我们这个时代的生活方式，凝聚了我们这个时代的情感力量和精神气质。而对于杭州这个城市的开发商来说，他应该创造出一种全新的杭州文化。"

第17节：地产战争(17)

然而亚斯自有惊人的本领，在嘴上说得越深奥的时候，神思却越能飞越千山万水。就在那一番道理的讲述中，他已下定决心要把对她的意淫变为现实。只要有钱！只要有钱！只要有钱！他在心底狂吼。这狂吼的原因，就是以后接受胡保义的深层次原因了。

后来，当亚斯的"房事计划"展开的时候，他把智子当成了进攻的重点目标之一。

"好悬！不过，你说所有的行业都应该有文化这个话，真的很有意思，"小林智子显然对这个话题很有兴趣，"你说说看，说说看。嗯，你对杭州比较了解，那就说说杭州吧。你认为杭州的开发商应该创造怎样一种杭州文化呢？"

亚斯见这情形，又点上一支骆驼，继续开侃："凝聚了杭州的气质、杭州的状态的一种物质的或精神的形式，我称之为杭州文化。那么凝聚了当前杭州的气质和杭州的状态的、全新创造出来的物质的或精神的形式，就是我所理解的新杭州文化。"

小林智子说："可这与开发商有什么关系呢？"

亚斯说："三个原因决定了世俗是一种文化，第一，人赋予了这个世俗事物以情感与精神；第二，眼前世俗中的一切，由于空间的阻隔会成为传说或文字；第三，当下发生的人与事，会由于岁月的沉淀而成为文物与文献。所以，创造杭州这个特殊的世俗社会所需要的建筑与社区的开发商，就是我所理解的新杭州文化的创造者。当然，对文化的理解，远没有这么简单，但这里无法展开来说。"

哦天，我都说了些什么？明明是为了一种发泄才写的书，怎么一说话就那么冠冕堂皇？明明是看到小林智子很有姿色，又是日本姑娘，想玩个新鲜泡泡她，却怎么会这么一本正经？我为什么就这么虚伪？亚斯这么反思了一下，又迅速回过神来，恢复了严肃的神情。

那以后，有一段时间，"文化地产"成了亚斯时常挂在口头的话语。文化，是一件多么好的外衣啊！披着它就能堂而皇之地做各种脏事。就像那些什么什么人，到国外游玩嫖娼是为了考察西方文化；就像那些什么什么人，看色情小说和限制级影碟是为了研究性文化；就像那些什么什么人，搞选美比赛是为了发展时装与商业文化；就像那些酒吧、歌厅、发廊的什么什么人，吃喝嫖赌是为了弘扬中华文化中的饮食文化、休闲文化。这就是所谓的文化在这个时代泛滥的原因。

身处在这个时代，他也是恶俗人群中的一个。当他独自一人，赤身裸体的时候，他告诉自己，在这个年头，如果你在社会上取得成功，就必须披件文化的外衣，而且，面对这个恶俗的尘世，一定要把衣服打造得华美高贵，富丽堂皇。眼前这个社会还处在以貌取人的阶段，文化地产的外衣，正好把他装点成一个专家。

而亚斯深知，扒开这件衣服，剩下的，就只有欲望。以前，他的欲望是钱和地位，以恢复少爷时代那种呼风唤雨的感觉。后来，他的欲望是让他在钱塘江南岸安全地、安静地安心过日子，而同时可以以专家的身份骗点生活费。现在，他的欲望就是按照"房事计划"，一笔笔地挣钱，一个个的泡妞。

父母的官位和级别曾让他成为一个万千人阿谀奉承的官家少爷，曾让他前途和钱途光明坦荡，而等到他长大出来做事，一切却已结束了。他的家庭已经不能为他做什么了，一切只能靠自己。没有厅长父亲的庇护，一切只能靠自己。亚斯经常双眼含着泪，看着镜子里的自己。我是贪污腐败分子的儿子，死刑犯的儿子，我自己也是一个坏蛋分子，一个也可以被判处徒刑的人，一个绝对自私的、丧家的、资本家的泛走狗。这个社会到处都是像我这样思想黑暗、灵魂腐烂、行为堕落的人，又怎么好得起来呢?

然而他不想让小林智子知道这些。不管她如何的"中国通"，她都和他有着无限广阔的太平洋一般的隔阂。她有着让亚斯心动的明眸皓齿、可爱的带上海口音的普通话和难以掩饰的肉欲气息，然而，她的

脑袋里装满了日本的信息，装满了神秘的日本文化。日本！亚斯相信，如果他生在日本，他将会同样地愤世嫉俗。任何文化，都有其优缺点，无论中华文化，还是日本文化，而面对日本文化的时候，他宁愿竭力去挖掘中华文化中好的一面。

第18节：地产战争(18)

事实上，作为一个世界主义者，他多么希望国与国之间、民族与民族之间没有那些心理隔阂，但活在人类世界，又怎么能逃离人类自身的历史进程。上次参加一个中日商会的活动，碰到日本一家物业公司的董事长和总经理一行，他们对亚斯那本地产小说很感兴趣，说要把它引进到日本出版，作为他们会社的50周年纪念赠礼之一。联络了一阵子，他们已找了翻译，却正碰上中日关系的政治敏感期，最终这事就不了了之。

中日两国老百姓之间的交往，总会与这种敏感的民族问题和历史问题遭遇，让许多事情不了了之，他不能置身事外，所以，小林智子想探究更深广的背景，注定是要失败的；当然，国家与民族的大概念终究无法涵盖生命本身，普通百姓与民间机构的种种交往总是顽强地持续不息，同样小林智子终究还是要经常出现在他的面前。

"我觉得好奇怪，"那次采访过后，当晚小林智子就给亚斯电话，"你们长三角经济，普遍在上升，怎么就有一个城市，一直停滞呢？"

"哪个城市？"亚斯想偏远的城市我不了解的应该还有不少。

"海杭啊，还沿海呢，位置很好的。"

"海杭？米西米西？"

"什么米西米西，不伦不类。"智子笑骂。其实从表面上，根本看不出智子是日本女孩，她的带上海腔的普通话，使她看起来更像上海人。智子道："我约好了海杭的市长，明天去采访，可是我没有去过，你做个向导怎么样？"

亚斯愣了一下。"你们报纸很关心我国的长三角？"

"是啊，有专门报道中国长三角的财经版面。我们国家在这里有很多投资，而且很多商家还希望通过进一步的了解，扩大投资和生意往来呀。"

"这我知道。"亚斯点一支骆驼，"你们似乎也想投资这边的房地产。"

"和我一起去，怎么样？"小林智子语气热切。日本女孩，有时真的很热情。

好好，在电话这边，亚斯用劲地点头。这个机会真是一箭双雕，一方面可以结识一个地级市的官场中人，另一方面可以寻机和小林智子发展进一步的关系。虽然父亲的阴影犹在，但冒险的冲动终究压抑不住。

就是这样，亚斯第一次到了海杭，并且认识了海杭市市长吴之荣。

17

海杭市位于长江三角洲南翼的杭嘉湖平原，在上海、嘉兴的西南，杭州、湖州的东北，东面和南面濒杭州湾。这个地级市正好距上海80公里，距杭州也是80公里；以直径距离算，到上海车程半小时，到杭州车程也是半小时。全市下辖7个县（市、区）。全市总2850平方公里，人口234万人，其中市区面积813平方公里，人口57万人。

自唐宋以降，海杭和周边的嘉兴、湖州等城市一样，一直是东南沿海重要的对外贸易口岸，被誉之为"鱼米之乡、丝绸之府"。只是，近代以来，由于历史的神奇原因，中道衰落。现在，虽位于嘉兴和湖州之间，并且地理位置比前两者更显优势，但在前两者成为沿海经济开放区和重要工贸城市的时候，海杭却还是一个以农业和工业为主的落后城市，农业资源丰富而遭到浪费；工业形不成体系，全市7个省级经济技术开发区形同虚设，外商投资企业只有204家，累计合同利用外资只有2亿多美元，实际利用外资更只有0.7亿，相比同级别的嘉兴湖州，都在它们的十分之一以下；工农业产值不高，服务业更是一蹶不振，置潮、湖、河、海等自然风光和众多文化名胜而不顾，旅游业毫无建树；并且交通不畅，铁路、公路、水路、港口皆不齐备，多数甚至陷于瘫痪。

"长三角"通常是指包括苏南和浙北的16个城市组成的"长江三角洲城市经济协调会"的城市行政区域，包括上海、南京、苏州、无锡、常州、镇江、扬州、泰州、南通、杭州、宁波、嘉兴、湖州、绍兴、舟山、台州等16个城市所组成的长三角都市圈，后来加上海杭，成了17个。长三角整体区域总面积为7800平方公里，占中国总面积的近1%，总人口约5800万人，占中国总人口的4.6%。在海杭以北，越过嘉兴，是长三角都市圈的中心城市上海。整个"长三角"经济迅猛发展的过程中，上海的发展是以房地产业为支柱产业之一的，房地产及相关行业共产生了20%以上的GDP。另一方面，正是以上海为龙头的长三角地区经济整体的高速发展态势，以及长三角作为中国普遍富裕程度最好的地区之一的地位，加上2010年上海世博会引发上海新一轮的城市化建设热潮，为这个地区的房地产业发展提供了巨大的空间。在海杭以南，越过湖州，是长三角明珠杭州。在这个城市，房地产市场从1995年以来连续十多年呈现快速上升趋势，直到近年，才进入稳定阶段。

第19节：地产战争(19)

所谓水涨船高，长三角整体的经济形势，使得海杭市犹如"鸡立鹤群"，形只影单，再不快速赶上，将有被邻近的嘉兴或湖州兼并的可能。因此吴市长的就职宣言里说："我们必须快速发展，必须转变观念。我们应该抓住当前的机遇、大力抓好结构调整，以房地产业为中心，以海洋旅游业和水产品加工业为支柱，大赶快上。"

18

在奔赴海杭的路上，亚斯一边开着他的旧式军用吉普，一边邪念横生，一心想着怎么把小林智子在车上解决掉。相当年，杜牧一首《山行》写得多么洋洋自得："停车坐爱枫林晚，霜叶红于二月花。"到如今，亚斯怎么就比不上杜牧。

"我们这几年一直在打基础嘛！打得很不错的嘛！"在海杭市豪华的市长办公室，一身名牌西服的吴市长接受小林智子的采访，"这个打基础，啊，指的是，我们没有着重推进城市化，而是把重点关注在国企改革和教育、医疗改革方面！现在看来，国企改革是成功的嘛！我们市国企的国退民进，现在已达到85%，基本上已经完成了改制任务。改制的国企中，工人得到了妥善的安置。我们市的失业率在整个长三角都是最低的。虽然教育、医疗方面还有许多问题，但总体来说，我们在这方面比其他城市都做得要好。我认为我的前任们的政绩是不容抹煞的！哈哈哈！"

"可是这些年海杭的GDP一直远远低于长三角各个城市的平均数据，这可能也是你们省对您的前任的工作不满意的地方。"小林智子显示出一个财经记者的敏锐。

"我承认我们经济的发展上脚步慢了些，但我们一直在努力嘛。"吴市长说，"改革就是摸着石头过河，现在看来，这河是过得不错的嘛！成绩是应该肯定的嘛！是不是啊？"

"……"小林智子似乎正在努力适应这种官腔。"那请问您在您的任期将会有什么作为呢？"

"其实，我的施政报告里已经做了详细的展望嘛，啊，"吴市长指指智子面前的一本打印稿。"我想，我的考虑是这样的，我们目前的经济增长动力应该包括三个方面，一个是，我们会继续推进改革，把人民的有效的需求进一步释放出来；第二个是我们会在引进外资方面作出努力，推进我们市的加工工业的发展；第三个，就是城市化。"

"我翻了一个您的报告，您今后的重点是在推进城市化的建设，是吗？"

"对的！今后我们的重点就是我刚才说的第三个，城市化的建设！哈哈。"吴市长喝了一口水，看了亚斯一眼，然后对小林智子说，"我们希望通过城市化的建设，来解决目前的一些难题，比如三农问题，比如教育、医疗改革所遇到的资金不足问题，等等。"

"当然还有GDP的问题。"小林智子笑笑，话题一转说："你们的国企改制是最成功的，可是我看到，你们海杭一个最大的企业家却被收审了，是吗？"

吴市长停顿了一下，慢慢说："这是我们改革开放当中不可避免会遇到的问题嘛！这是前进路上的小插曲嘛！不足为道！在改制的过程中，难免会出现侵吞国有资产、挪用企业款项的问题。但我相信，这是暂时的、个别的问题。总体来说，改制是成功的！"

"可是……"小林智子还想说什么，李秘书制止了她。接着吴市长站了起来："啊，就这样吧！我还有几位客人要见面。关于其他的情况，我叫李秘书和你们详谈嘛！"

小林智子还想说什么，亚斯把她拉起身。

"你要把海杭好的一方面、有吸引力的一面报道出来，介绍给日本商工会，让他们来投资，这样才对。"在等待李秘书的时候，亚斯提醒小林智子。

小林智子呵呵笑起来。

和李秘书谈的时候，她就这样介绍此次来访的目的："我们上海的日本商工会对海杭很有兴趣，所以，我想把海杭的情况介绍给商工会，让他们参与海杭的建设。"

哦，日本人也会像我们一样时时都要骗一下吗？也许这不是骗，但至少也是在耍手段。那我什么时候能耍弄手段，把你骗上呢？亚斯看着智子曲线起伏的身体，默默地想。

第20节：地产战争(20)

19

那天傍晚，李秘书通知他们，吴市长要请他们吃饭。亚斯想大概吴市长对日本商工会很有兴趣。在长三角，浙江各城市在引进外资方面一直落后于上海和江苏。特别是江苏，利用外资发展制造业已成为其核心优势。这在以房地产为支柱产业的上海和浙江，是可以借鉴的经验。

七点钟，两人准时到达海杭大酒店。海杭大酒店紧挨海杭宾馆，是海杭市政府用来招待客人的指定酒店和宾馆。进到海杭大酒店大堂，空间宽敞得令人意外，明档足足占有七八百平方米，中间排列一行行大水缸，水缸中流动着各色鱼类、匍匐着各种蟹和龟类、潜伏着各种贝类，各种海鲜大概有一百来种。在水缸两侧是各类冷盆，也有几十种。李秘书和另外随行的两人说他们点菜，吴市长领智子和亚斯到指定的包厢落座。

在等待上菜的间隙，吴市长和小林智子聊起上海日本商工会。一席言谈，亚斯才知道，他误会了吴市长的意图。吴市长对日本商工会的兴趣，不是想引进外资投资于制造业或其他行业，而是看看日本商人有没有对在海杭的房地产开发、投资感兴趣。令亚斯不得不佩服的是，吴市长的"借鉴上海和杭州的模式，以房地产为中业，大力推进城市化，全面促进经济腾飞"的目标是坚定的、始终如一的。

"嗯，我明白吴市长您的意思。"小林智子说。这时服务小姐陆续把菜端了上来，亚斯一看，大部分是海鲜，海螺、蛤贝、扇贝、石斑、海蟹，餐桌上一时五彩斑斓。

吴市长笑脸绽开，指着一道黄中带红的菜说："哈哈，两位记者，今天要向你们特别推荐我们海杭的两道特色海鲜。先是这道，米鱼骨酱。这是用野生米鱼的鱼脊肉，剁成小块，放在油里炸，然后浇上作

料。要知道，生米鱼是很难得的一种鱼啊。吃吃看。待会儿还有一道，还没有上来。要好好地尝尝我们改革开放的伟大成果啊！"

亚斯一愣：这是什么成果?

小林智子夹了一筷，亚斯听到她嘴里嘎嘣一声，她笑了："非常松，很脆鲜。"亚斯暗笑，其实这道菜在江浙一带并不少见。

亚斯见气氛活跃了一些，喝了一口可乐，对吴市长说："其实，现在上海、杭州的经济都处于疲软状态。听说今年上半年，上海和杭州的生产总值、规模以上工业增加值、固定资产投资、外商直接投资、信贷，这些核心经济指标增长速度都在回落，有的已经低于全国平均水平。"

"这我知道的嘛！"吴市长点了点头，"这都是因为楼市低迷造成的。上海、杭州，还有宁波、温州这些城市，把房地产业作为支柱产业，那楼市一低迷，问题就出来了。"

"那你的意思不是说，楼市是经济发展的根本要点？是一切的立足点？"亚斯很想把这句话抛给吴市长，但最终还是忍住了。他知道这位在官场浸淫的市长，目光只会停留在他的五年任期之内的。只要把时间限定在某一阶段，那么任何一个经济元素，只要有适当的条件，都可以成为增长点，至于其他时段，与我何干?

见亚斯沉吟着想说什么，吴市长和小林智子碰了一下杯子，提高嗓门道："我们的目标非常明确嘛！必须快速发展，必须转变观念。我们应该抓住当前的机遇、大力抓好结构调整，以房地产业为中心，以海洋旅游业和水产品加工业为支柱，大干快上！"

亚斯点点头："有道理，有道理。"暗暗对自己说：所以，那些城市怎么能让楼市继续疲软下去?

20

当晚，两人在海杭逗留，准备第二天再回杭州。晚上，和小林智子逛了一会夜市以后，亚斯把她打发回宾馆，独自去猎艳。对小林智子，亚斯想放长线钓大鱼，对于海杭的美女，则必须立即去体验。

不去体验一个城市的美女，又怎么能够深入地了解这个城市；不能够深入地了解一个城市，以后又怎么能做好这个城市的楼市。

亚斯坐上出租车，叫司机带他到"最好玩的酒吧"。

"好玩，还是那个的。"司机说。

"好玩的吧。"亚斯强调。司机所说的好玩，就是有很多好玩的，所说那个的，是指直接就拉了上床的。

第21节：地产战争(21)

对于这些事，和司机最能心领神会。

车子七拐八弯，最后进入一个小巷。

"这里有好几个酒吧，你先可以到这家看看，很好玩的。"司机把车停下，指着边上一扇木门。粗糙的木门上写着四个大字：交友酒吧。亚斯一笑下车，推门进去，里面灯光幽暗，音乐缠绵，气味醉人。男男女女衣着光鲜，心神不宁。亚斯要了瓶啤酒，在吧台前坐了一会。很快，一个女的走了过来。

"在等人吗？"她问。染着黄发，唇红齿白，手拿一根白色长烟。

亚斯摇摇头，眼神暧昧地看着她。

她一笑，在亚斯边上坐下。

"我叫翁富贵。"亚斯自我介绍。

"我叫燕子，你可以叫我小燕子。"

小燕子？这么粗俗的女人也叫小燕子，那真是煞琼瑶的风景。

亚斯朝她笑笑，心想着怎么摆脱她。她的电话响了，她喂喂叫了几声，朝门外走去。亚斯喝了两口酒，边上有个男的转过身来对他说：

"哥们，今天一定有戏。"

亚斯嘿嘿一笑。

亚斯知道待会儿她回来，再聊几句，她就会说要回家了，他就要提出送她回去。她肯定答应，然后就是开房一夜情了。一夜情，这就是最后的"戏"，高潮所在。当然，也可能是别的情形，她说晚上你有地方去吗？他说有啊，她说带她去，如此之类。又可能，他要提出送她时，她故作矜持，说不用了。但言谈之间，仍表示和他说话很开心，希望下次再见。这就意味着要下次才有"戏"。

但这样也太不好玩了。亚斯想司机既然说这里好玩，就一定别有玩法。他四面观望，寻找新的目标。

他观望了一会，刚才那女孩正把电话放回包里，大概很快就会回来。他立即离开吧台，走到一个不容易一眼看到的角落坐下。那女孩没有找到他，就独自坐在吧台上喝酒。亚斯知道她在等下一个男的。

当亚斯把目光收回，这才注意到他旁边桌子边坐的是两个女的，浓妆艳抹，衣着入时，披金戴银，看上去都在30岁上下，正在喝酒聊天。他留意了一下，对其中一个女的产生了兴趣。可以看出她胸脯发达，四肢较长，姿色也还过得去。他正在寻思怎么去勾引，抬头看到桌上的一张酒单牌，上面写着：胆子放大一点，步子迈快一点。

至此亚斯总算明白了，这和他上次在杭州玩过的酒吧是一个玩法。现在的世界确实是变小了，任何玩法传遍每一个城市。

他笑了笑，顺手在一个木盒子里拿出一张纸和一支笔，写了几句话，递给那个女的。那个女的展开来看一下，露齿一笑。亚斯趁势坐了过去。

另一个女的识相地说："我们换个位置吧。"就坐到亚斯刚才的位置去了。

亚斯正要找借口，对方说："我们玩骰子吧。"

他知道，骰子一玩，一切就在把握中了。

"三个六！"

"三个七！"

"四个四！"

"五个四！"

他们吆喝着，越喝越多，两个人的情绪都上来了。

"你玩骰子水平不错。会玩牌九吗？"

"当然！"亚斯说。

"那我们玩牌九去，家里没人。"

去你家？这倒新鲜。大概小地方的人不太习惯宾馆。亚斯正要起身，她那个女伴突然走了过来，拉了她就走。亚斯看着她们离开，百思不得其解。旁边一个男的说：

"那两个人就是这样玩玩的。她们是这里的常客，但每次都这样玩一下，从来没有和男人出去过。我怀疑她们是同性恋，到这里来只是为了刺激一下。"

"哈哈！"亚斯忍不住大笑。

亚斯又叫了几瓶啤酒，独自喝着，又点上一支烟。一根未尽，服务生端来两只盘子，盘子里都放着一堆小纸条。他告诉亚斯，小纸上都写着手机号码。一个盘子里的纸条上写着"雪茄"，另一个盘子写着"口红"。"雪茄"代表男士，"口红"表示女生。亚斯选了一张"口红"纸条，然后又在"雪茄"的空白纸条上写下自己的手机号码，放回去，这张纸条待会由"女生"来抽。

"下一步是，你发短信息给拿到的这位"口红"。嘿嘿。"

第22节：地产战争(22)

这一套虽然亚斯在杭州就玩过，但现在玩来还是新鲜而刺激。他立即照着纸条上的号码发短信："你看到了吗？有个地方在发亮。那是我。"发出之后，他把桌上的蜡烛掰成三截，全部点上。

短信很快回过来了："到处都有亮光啊。"

"我的最亮啊。"亚斯回过去了。

"是你吗？"亚斯刚发出，一个女的过来了，并报出他的电话号码。

他看了看她，染着黄发，唇红齿白，手拿一根白色长烟。他不觉张圆嘴："小燕子！"

21

"我们要以房地产业为中心，以海洋旅游业和水产品加工业为支柱，快速发展。"

事后，亚斯反复掂量报纸吴市长的这句话。海杭作为一个临海的区域，发展海洋旅游业和水产加工业的思路，无疑是十分正确的，可是，为什么必须以房地产业为中心呢？难道真的没有别的产业能承担起主导经济的职能了吗？是不是真的没有别的产业可以让它挺立、崛起了？

这是亚斯不太明白的一个地方。

亚斯不明白的还有，就算真的应该全心全意地发展房地产，那么，至少应该把本职工作做好吧？可为什么建起来的建筑都那么难看、那么不伦不类、那么粗糙、那么低劣呢？开发商和相关管事的人，为什么就不想着房子毕竟是一个城市、一个地区的门面啊，而且还是要流传下去的啊。

也许就是因为一个词：浮躁。现在，好像什么人都浮躁，都急吼吼地。他真的很想写一本叫做《浮躁》的书。

他自己也很浮躁！急着赚钱、急着泡妞。就算真的想在钱塘江南岸隐居，那种隐居也很浮躁啊，不过是懒惰的变体、恐惧的兄弟、功利的另类外衣罢了。

尼采说：人啊，切不可因为时代而忘了永恒！浮躁的世风正在控制每一个人，浮躁的人们，哪里会管什么永恒！过了今天就不去管明天了，管了自己就不会管别人，管了这一代更不要说下一代了。只要当前的成功，不去想未来究竟会怎样。这已是许多人的主导思想。也正因此，这块土地上的各种资源正被大量的过量地开采。有人说，伴随这轮经济大潮而富起来的人，靠的是对资源的掠夺-无论是对自然资源的掠夺还是对社会资源的掠夺。而无法或不想参与掠夺的人，则不可避免陷于"失败"。不依靠掠夺，而仅凭技术领先、产品创新、管理科学、营销得当等因素而富的，极为少数，在当前大气候下算是异类。

他看到，这个社会虽然表面上一派歌舞升平，歌功颂德，实际生活中却是普遍的萧条。不是说经济一直在高速增长吗？可是身边穷人怎么越来越多？不是说社会越来越进步了吗？怎么一般百姓越来越买不起东西？这时代高速经济发展带来的是满街的穷人？钱都到哪儿去了？不是说，经济是一种零和游戏吗？可是放眼这个社会，穷人失去的和富人得到的，加起来还是零吗？好像是负数啊！

其实，钱真的通过房子、电信、电力、成品油等的垄断和各式各样的乱费杂税收拢到个别集团那儿去了，然后，不得不信，又流入到美国加拿大新西兰澳大利亚英国法国去了。不过，对于这些，亚斯可顾不了那么多。其实，他现在最应该做的，就是为吴市长的英明决策欢呼。吴市长能够顶着宏观调控的压力而力主发展房地产，为了海杭的发展不顾个人的前途，很不容易！再说，海杭成功了，才有他亚斯的钱可赚，才有大批的妞可泡啊。

那天晚上和吴市长共进晚餐时的谈话，亚斯过后就忘记了。但他隐隐感觉到，也许有一个机会，正在眼前展开-"与其一直做被剥夺

者，不如奋起做一个剥夺者！"胡保义就是这么对他说的。他当时吓了一跳，但忽然间，他想明白了。

基于他对杭州和上海的房地产行业的了解，他明白，这年头，如果要快速从一个穷人转变为一个富人，在目前的条件下，只有介入房地产开发，毕竟，能在美国或者香港上市的企业，全国也只有寥寥几个。而房地产的机会也不会很多了，一线二线城市已经在衰退了，现在只有抓住类似海杭这样的三线城市了。干吧！至于一个城市真正的未来与前途，谁去管它？谁管谁是傻瓜！"我死后，哪怕洪水滔天！"

第23节：地产战争(23)

只是以他的实力，根本无法介入这个动辄亿元人民币资金的行业。而现在，也许，借助于吴市长的力量，四两拨千金，不需一分钱就可以切入这个雄心勃勃的城市。

一个雄心勃勃的城市，必将带动一批雄性勃勃的男人。

22

但是，本性使然，面对百年良机，亚斯竟然仔细权衡，反复思量，犹犹豫豫地不知道要不要往下走。这并非他道德高尚，只是因为胆怯与恐惧。而且，他的童年、少年和青年初期，已经经历了足够的社会上层的生活，经历了那种万人之上的无聊和痛苦，经历了城市显贵的脆弱与宿命，对于世俗的所谓奋斗，其实对他没有足够的吸引力。

事实上，一直到父亲出事，亚斯一直是过着不谙世事、不学无术、胡作非为、有权有钱我怕谁的花花公子的生活。因为此，父亲总是对这个儿子有着强烈的鄙视。

"滚，你给我滚出去！没有你这种没出息的儿子！"父亲勃然震怒，猛拍桌子。他妈慌了，连忙奔过来插在他们两人中间。

像这样的场景，总是出现在他小时候的家庭生活里。父亲震怒的样子，在亚斯看来很好玩，而且他这种脸红脖子粗的样子只会对着他表现。后来想想也是，如果他对他的上级或者同级甚至下级做出这种样子，将会产生什么样的政治后果。这就是现在这类官僚做人太累的地方。每当老爸这样表现的时候，亚斯总是神色坦然地走出门去，在生长着芭蕉树、开放着各种花朵的院子里来回走一会，然后坐在石凳上，抽一支烟。

想起来有意思，父亲对亚斯的发怒，总是会改变他的人生轨迹。对于年轻幼稚的他来说，他太有势力了。

多年前，亚斯在英国读大学的时候，父亲怒到派两个彪形大汉直接从上海奔赴伦敦，把他抓回国内。那次他的形象上了伦敦的电视，他在电视里向记者坦白说，我们的确有一个飞车党，经常一起飙车。记者问他那辆奔驰车撞到那个英国人的时候，他有没有看到。他坦率地说看到了。当时，我们一群法拉利、保时捷、宝马、奔驰正在飞速行驶，突然，前面一声尖叫，随后就叫到有人喊：撞人啦！撞人啦。亚斯说到这里，这位英国记者就对着镜头说：这是一群来自大陆的官宦子弟，平时出手阔绰、挥金如土。往往他们每个人都有好几辆豪华跑车，经常组织起来赛车，云云。

这个英国记者为什么这么说？亚斯压根儿懒得去想。那时候他太牛了，除了飙车，还猛泡洋妞。虽然很少有洋妞喜欢他这种黄皮肤的人，但只要大把出钱，还是能钓到一二，更不用说每到假期都可以去霓虹闪烁、暗香浮动的荷兰红灯区大开洋荤了。

当然，那时亚斯还没有关于房事的丰富知识，只是为了满足下半身的欲望瞎搞而已。

但接下去，老爸没让他弄腾多久。

亚斯家里有卫星特别频道，他老爸一直在注意伦敦的消息，当因为飙车出人命的事亚斯的脑袋在电视里晃动的时候，当场就给他看到了。当时，他从同声传译器中含糊地听到这里，大为震惊，立即打电话给亚斯，亚斯支吾了一阵，感觉瞒不过去，只好吐了实话。亚斯在他父亲眼里一直是一个勤工俭学、艰苦朴素的好学生，不像其他国内的干部、老板子弟，到处买洋房、泡洋妞、花天酒地、吃喝嫖赌，在学业上却毫无长进，在国外丢尽脸面，还引来专门对付大陆官员和暴发户的偷盗集团，父亲还为此自豪，没想到这次亚斯却因为赌车而上了电视。当然，此时他还不知道，亚斯不但私自买了辆他已在电视上看到的X5宝马吉普，同时还有一辆黑色的LANDLOVER和一辆Z5敞篷跑车。

本来亚斯在伦敦大学已差不多要拿到学位了，但老爸坚决不让他再出去，最后只好通过某省教育厅在国内的一所三流大学补了张毕业文凭。亚斯非常不高兴，愤然去了北京，并且没有带走家里一分钱。他在伦敦学的是酒店管理，到了北京却因为一个嬉皮士同学的关系混进了摇滚圈，写歌词、组织演出，甚至还跟着吸大麻，浑然成了"北漂"。

第24节：地产战争(24)

亚斯做的这一切，在给父母的电话里变成了在一家五星级酒店做大堂经理。但有一次他在蓝调歌手杨妮的MV《北京泡泡》里客串角色，却让父亲秘书的女儿在一个音乐网站上看到了。然后她把亚斯Google了一下，亚斯作为一个不入流的音乐人的真相立时大白。父亲再一次勃然震怒，立即又派了两个彪形大汉，把他从颐和园一间破旧、肮脏的农居里抓了回来。说实话，那时也正是亚斯应该离开北京的时候。当父亲派来的人找到他时，他立即跟了他们就走。回到家里第一句话说："谢谢老爸！我留下来不走了！"

老爸对此很怀疑，亚斯于是决定表现给他看。他拒不接受他的安排，他不想做酒店方面的事情，也不想再做音乐。他自己应聘进了一家房地产公司，在企划部做企划人员。事后回想，他的不长的北漂生活，对塑造他的人生起到了根本的作用，它甚至改变了他的性格。从此他深深地认识到，人活在世上，是很不容易的。自他中学留学瑞士、大学留学英国以来，化掉了父亲大概200多万美元，根本是花钱如流水。而在北京，他感受到了挣钱的艰难，甚至看到了饿死的画家和冻死的歌手。这种经历使得他能从身边一大帮纨绔子弟中脱离出来。从此以后，从衣着住行到吃喝玩乐，他与各类世界顶尖名牌告别了，变得头发蓬乱、衣着老旧、言语笨拙、神色谦逊，甚至不再喜欢汽车，最后只以一辆父亲老部下废弃不用的旧式军用吉普代步。

可是，有什么能比父亲出事更能让亚斯变化更彻底的呢？只有在父亲出事以后，亚斯才真正从花花公子变成了一个拘谨木讷的青年。

一声枪响之后，这个世界改变了颜色。一切都变了，只有身体中兽性的欲望依然野草般地生生不息。

第25节：地产战争(25)

23

就在亚斯犹豫不决的时候，胡保义又出现了。

胡保义的天行房地产营销策划有限公司，既做房地产策划，也做营销代理。但他一直在做着亲自开发土地的梦，一直想做一个开发商。"只有做开发商才能挣大钱！广告策划、营销代理，没有意思！"他经常这么对亚斯说，"只有挣大钱，才会有数不清的美女。"

但杭州的地价壁垒太高，胡保义就是拿不到土地。结果他只是做一些和别的开发公司合作的事情。别的公司出钱，他出智力与人力，股份按投入计算分配。在一般情况下，他只能拿到5～10%。为此他一直在寻求机会。而当他得知亚斯与海杭市市长搭上了线，而海杭又是那样一番箭在弦上就要发射的架势，怎么不心动！

"你不做，我来做。"在环球中心第37层办公室，胡保义慷慨激昂，向亚斯和盘托出他酝酿数天的一个大计划。"海杭的人脉资源，你全部让给我。当然，我也不会忘了你。我会给你几个大项目做，让你挣几百万。"

亚斯点了一支骆驼烟，问他准备怎么做。

胡保义推开窗，面朝城市，把手一挥："介入海杭的城市规划！老吴要大力发展城市化，我们想办法介入城市规划！要建议他们朝着有利于我们的方向做。而你，你只做你的策划，我保证一定会有源源不断的业务到你手上。"

亚斯不愿意冒险，他不会做开发，也不会做别的，他只会做策划。本来他也不想再做策划了，本来他根本不想与房地产有什么关系了，他想做个无所事事的人。他不相信没有钱就不能泡妞。与胡保义不同，他的看法是，对于女孩子，有钱有有钱的泡法，没钱有没钱的泡法。

但尽管如此，胡保义的这番话还是使他心动，毕竟，有钱的泡法和没钱的泡法，是不一样的。也许，胡保义真的会做大，也许，他真的还能和他合作挣到一笔钱。有钱，既能泡到没钱人能泡到的妞，也能泡到没钱人泡不到的妞。

于是，亚斯把小林智子介绍给他认识。在小林智子的引见下，胡保义去市长办公室见了吴市长。谈话十分顺利。

"要坚定不移地推进城市化，解决目前存在的城乡差距、工业化滞后、产业结构不合理，等等这些问题，就必须以房地产业为龙头。我觉得很有道理。"

在吴市长的办公室，胡保义一字不漏地背出吴市长施政报告中的这段话，让吴市长眼前一亮。事实上可以说，这段话正是吴市长的坚定信念和施政的核心理念。

看来胡保义确实不简单，如果真是攻心为上，那么他正在直取吴市长的心脏部位。

"吴市长要以房地产为中心，无疑是想借鉴上海和杭州的模式。那么，具体怎么发展房地产业呢？"那次谈话中，顺着胡保义的话，小林智子掉过头这么问吴市长。

"我们考察过上海和杭州的做法，"吴市长胸有成竹地说，"长三角的房地产业这几年发展这么快，除了客观上的原因以外，和城市本身的策略也是有关系的。你看，像上海，它在2002年11月的时候，由市政府投资组建了一个什么中心，"他皱眉想了一想，"对，叫上海地产集团和上海市土地储备中心。这两个部门虽然是两块牌子、两个独立法人，却是一套班子管理运作的。"

"这怎么理解？"小林智子毕竟对咱们国情认识有限。

吴市长说："土地储备中心是土地储备的机构，地产集团是土地储备的运作载体，都是为市政府服务的。就职能来说，上海地产集团的工作是上海城市的策划和参谋，还有就是直接参与土地整理和土地一级开发。"

"那么杭州呢？"小林智子说。

"再比如杭州，"吴市长继续刚才的思路，"1997年吧，那时候，杭州市就出台了土地储备制度。到1999年以后呢，全市所有土地就都由政府统一垄断调控了，禁止一切协议出让，全部公开招投标或挂牌拍卖，谁出的价高谁就得到土地。我们知道，这个政策就是所谓的"非饱和适度供应，有计划出让，保持卖方市场"的适量供地政策。正是这个政策，使得杭州的地价非常非常的高。市区最贵的地价达到每亩2000多万元，每平方米居然达到4万多元。杭州市政府一直坚持这政策，结果呢，使得市场一直处在半饥饿的状态，由此又使得房价和地价一样，持续走高。其他如宁波、温州都采取了相同的政策。那么，说到我们，"吴市长两手小幅度地摊了一摊，"我们可不可以这么做？我认为，没有什么不可以的！不但要做，而且要更进一步。改革从来就是有风险的，为了海杭的发展，我们有胆量冒这风险。"

"我们现在，有一个非常有利的地方，"胡保义顺势而下，竭力客观地站在一个城市发展的角度来说话，以探吴市长的意图，"我们可以跟在这些城市后面，吸收他们的经验，吸取它们的教训。比如，在两年、三年甚至更长的时间内，我们来学习它们城市化发展、房地产发展的一些方法和措施。而在这期间，我们又要开始注意它们在房地产过热情况过去之后，在市场低迷之后，在整体经济下落之后，是怎么寻找新的出路的。这也要作为我们?后的借鉴。"

"嗯，"小林智子咬着自来水笔，"其实像上海杭州这些城市，它们的增长主要是靠资源的投入，不是靠效率的提高。这样，光靠资源投入，就一定会有一个极限的问题。现在，资源受到控制，所以，问题就来了。是这样吧？"

吴市长笑了笑："不愧是财经记者，讲得很到位啊。"

但，以后的进展表明，吴市长根本没有把这样的话听进去。其实，对于像他这样五年一任的地方官员来说，把握好眼前的五年，才

是重中之重，的确很难静下心来，拨开纷纷扰扰的现实迷雾，去考虑五年以后的事情。

24

和亚斯上次一样，从市政府出来，胡保义立即找个借口撇下小林智子，溜进市区去找美女了。用他的话说，既然以后要来这里发展，就必须先打好基础。

每次到一个陌生城市，如果要找女人，先找出租车司机是个好办法。看胡保义经验老到，司机把他带到一个海滨浴场。那时海杭还没有像后来这样，所谓海滨浴场，只不过是把游泳池建立在海边而已。游泳池虽然是露天的，但边上没有沙滩，也没有沙沙作响的树林，更没有其他的现代化享乐设施，根本不好玩。毫无疑问，胡保义就是在这个时候下定决心要在这里造一个好玩的海上旅游区的。

第26节：地产战争(26)

胡保义要了一扎啤酒，坐在海边，一边看着大海，一边看着游泳的女孩。很快，一个女孩吸引了他的视线。可以想象，泳衣，配上及肩长发，这样的女孩是何等的景观。况且她还有浑圆的胸部和大大的眼睛，以及修长的大腿和牛奶般的皮肤。胡保义简直看呆了。

胡保义仔细地观察着那女孩的脸。和亚斯一样，他对看相有点研究。从她的相貌，以及游泳时的举止分析，第一，她肯定出生于官员或者知识分子家庭，从小受宠。因为，在这个小农意识比较强的中小型城市，一个女孩要大白天在露天游泳池游泳，太不容易。第二，她性情活泼，而且也没有受过较大的打击。因为，她的动作没有任何扭捏之处。尽管因没有经过专业训练而姿势不雅，但她并不因此害羞。

胡保义立即买了泳裤，跳下水，与她同游。

"你姿势不对，姿势不对。"他直截了当地对她说。她愣了一下，看了他一眼。

"你要这样，要这样，"胡保义做了几个姿势，"你那样的话，既不是仰泳，也不是蛙泳，会很累的。"

"哦！"女孩照着他的样子扑腾了一阵，抬起头笑，"果然这样轻松多了。"

"你游累了，上去喝一杯吧！"胡保义脱口而出。

当天晚上，在一个酒吧，起初，胡保义的手触摸到了那女孩子细腻的身子，鼻子也闻到了那幽幽的体香。女孩挣扎了一下，没有进一步的动作，于是他就开始了进一步的动作。他一把把她搂住，只这么一下，女孩的脸上立时泛起了红晕。胡保义当下就把她拉起来跳舞。

在舞曲中，借着幽暗的灯光，胡保义把左手伸进女孩的衣服里面，开始慢慢抚摸，直到她完全晕眩，半闭上那水水的眼睛。然后，他搂着她，用舌头轻舔她的脸颊，然后是唇，然后是脖子，再往下，就非开房间不可了。

并不是胡保义泡妞就特别顺利，那只不过是恰逢这个精神恐慌的时代、价值观混乱的时代，再加上他的胆子大一些而已。如果说，泡妞有两种境界，一种是有钱的泡妞，一种是没钱的泡妞，那么应该说，这时候胡保义的泡妞属于没钱的那种。那种泡法，第一需要的是胆量，第二需要的是外貌。只有有钱的那种泡妞，才有可能需要《水浒传》中王婆向西门庆所授机宜时所说的"潘驴邓小闲"五项条件。

所谓"潘驴邓小闲"，就是潘安的貌、驴大的行货、似邓通般有钱、小如绵里针能忍耐、有闲工夫。而这，当时的胡保义是做不到的，因此，当时的泡妞，只是初级阶段，一般只会有两种结局：要不草草了事，不了了之，要么就娶来做老婆。不像有钱人有一种能进能出、能收能抛的潇洒自如。

要达到这种潇洒自如的境界，对于胡保义或者亚斯来说，需要依仗于海杭楼市的行情。楼市决定房事，这就是我们这些臭男人的命运。

之后胡保义和吴市长又见了几次。他似乎有着一套欲擒故纵、以退为进、软硬兼施的综合说服手段，并大量贩卖亚斯一本还没有出版的书稿《故事营销》中的理论与案例，使得一切都在朝着有利于他的方向发展。

这本《故事营销》，其实是亚斯入行以来一直在写的，但由于他对它要求甚高，所以一直没有最后完成，但里面的理论和案例，相对也是比较充分的。这本书，最初写的时候是出于因愚昧无知而产生的狂妄心态，以为自己是这行的天才；后来继续写下去的原因是想通过它在策划界、广告界巩固地位，以为自己可以做成大师；最后还想继续并把它写完的原因是对自己的入行经历作个了结。

而在以上所有这些原因底下，有一个更为根本的原因，就是他竟然一直愚蠢地以为，虚名能帮助他泡妞更顺利-他要到很久才明白，在这个年头，一切虚的都没有用，只有大把的人民币甩出去，才会立竿见影。

25

那书稿的内容是亚斯的广告策划和房地产策划的经验，主要阐发自己的营销策划理念。所谓理念，其实是幼稚的，但，人都会自以为是，亚斯也不例外。题目就是主题。他的主题就是他的营销理念：故事营销。

第27节：地产战争(27)

亚斯曾经给鲁迅故乡绍兴的一个楼盘讲了一个故事，结果这个故事一经讲出，立即就被传开，然后吸引了所有的人。这个普通的位于郊外一座山脚下的住宅区，本来只能以郊外风景作为卖点，但后来，虽然它与大禹山相隔整整一个绍兴城，却还是成了"大禹治水时歇过脚的地方"。这个无中生有的"典故"成了绍兴文化界和绍兴社会的大事。"大禹治水时歇过脚的地方"这个故事，一时传遍整个绍兴，乃至整个浙江省。然后，广告都不用做了。绍兴的媒体上开展了争论，很多百姓也参与其中。有许多人不依不饶，一定要搞清楚，大禹到底有没有在那个山脚下歇过脚，如果真的歇过脚，遗迹真的就在这个小区的中心花园的那个雕塑处吗?

可是这种事情谁搞得清楚呢？还没有等他们争到高潮，楼盘已经销售一空。

这是亚斯第一次被自己的故事所产生的结果所震动。那天开发商请他去绍兴参加第二个楼盘的前期策划会议，他很惊讶地看到所有的售楼小姐的脸上都洋溢着笑容，一问才知道因为销售业绩优越，她们的银行存款也水涨船高。亚斯由此体会了一个故事所带来的市场效益。

当时他没有为随意虚构故事而愧疚，因为，就像生在这个时代的大多数人一样，他只是跟着欲望走，浮躁、肤浅，不讲良心。他所想到的，只是该如何从中吸取经验，在以后的营销策划中做得更惊人。

之后，亚斯又故技重施，为宁波的一个小镇讲了一个故事。

这个小镇名叫慈亭，位于宁波与下面一个县级市余姚的交界处，离四明山不到10公里路程，是一个介乎于慈城镇和丈亭镇之间的不为人知的新镇。这个镇的书记很注意镇的宣传，所以和媒体的关系比较近。当时亚斯正在绍兴，办完事要回杭州，同行的省报记者问有没有兴趣去一个很有味道的小镇玩玩。慈亭镇书记此次邀请记者的目的是

让他在省报上发一篇报道，后来他们得知亚斯是做策划的，顺便就提出让他给他们出出主意。原来，因为慈亭镇没有任何经济上的强项，他们希望以引进投资为主发展经济。但到宁波的外商一般都到沿海的北仑、镇海等开发区去，谁会到内地的一个小镇去？于是他们就想宣传他们这个镇。亚斯感觉到书记和镇长是很想利用媒体的宣传作为当地发展的助推器，但问题的关键是如何宣传？宣传什么？带着这个问题，他们来到镇政府背后的一座小山上。亚斯望着前方连绵起伏的四明山，即兴讲了一个故事。

有一个道士，走遍祖国大好河山，最后来到离四明山不远的一座名叫慈亭的小山上定居，建了道观。他在这里砍柴伐薪、修炉建灶、打铁造锅、推拉风箱，拼命地炼丹，后来真的炼出了仙丹，成了神仙。做了神仙以后，有一次，他的仙童不小心打翻了炼丹炉，仙丹滚到山上，成了玉石，坚不可摧。神仙去了天上以后，这些仙丹就永远留在了慈亭山。后来到这里来砍柴的人，因为沾了这里的仙气，个个长命百岁。后人呢，只要在这座道观的遗址上坐坐，就能沾到仙气。所以，现在，这个小镇的人，都是长寿的。这个镇呢，慈亭镇呢，就是一个长寿镇。

镇书记听了大笑开怀，他说，我们这个镇，的确老人特别多，不过，全镇的平均寿命怎么样，我还不清楚。我叫他们调查一下。结果镇里的通讯员花了一天时间找到了人口统计数据。发现，原来慈亭镇人均是79.41岁。亚斯说，世界上人均寿命最高的日本，是79.38岁。所以，我们是世界上最长寿的地方。

"但是，我们不是长寿镇，长寿只是附带的，仙人嘛，当然是长寿的。"亚斯狡猾地往前递进，"长寿镇长寿村太多了，宁波就有啊，奉化的一个什么村，这不新鲜了。我们的镇，长寿只是其中一个亮点，主要的亮点，我们镇有仙气，是仙人镇。"

"这会不会有封建迷信思想？"书记沉吟。

"封建迷信这种说法早落后了，现在不会有人说什么东西是封建迷信的。"记者说。

"可是，说仙人镇，人家会信吗？"镇长疑惑。

第28节：地产战争(28)

"一方面，我们有仙人的故事，所以讲仙人镇是有历史根据的；另一方面，我们在镇的中心广场要矗立起故事里那个神仙的雕像，要很高很高的竖在那里；第三方面，我们镇的人的确是很长寿的啊，是有仙气才这样的嘛！第四方面，我们要着重发展旅游产业，发展与旅游相关的产业。那是什么产业？工艺品！艺术品！仙人的雕塑、书法、绘画、树根、酒杯、仙石，等等等等。这样，谁说我们镇不是仙人镇？"

两位领导嘀咕了半天。记者说："可以先做个策划案，详细地讲讲具体怎么操作。比如命名、广告语、宣传措施，特别是旅游点的格局、规划，特别是产业规划。这个翁大师做过很多的。"

"长寿是我们的世界之最，这个可以发掘下去，作为我们仙人镇的一个重点。"镇长说。

回去后亚斯真的给他们写了个策划案。按照策划公司哗众取宠、专门吓唬人的老习惯，他把这个方案做到厚达239页。后来，由于领导思想英明又执行到位，慈亭镇后来成了宁波的一个名镇。不过，也就局限于宁波的名镇，没有成为全省的名镇，更没有成为全国的名镇。因此亚斯对自己的这个故事并不满意。

但是，这个事情的不够成功，并没有影响亚斯对"故事"的兴趣。此后他一直围绕着这个中心做策划，搞过不少大案子。当2007年，亚斯花钱买到"中国十大房地产策划师"称号的时候，顺便想到，必须抓紧时间把这本"专著"完成，这样才更像大师。名声所致，对于泡妞一定大大的有利。没想到，后来，书还没有出来，手稿却被胡保义拿去了。

26

"你这个故事营销，有点用。"有一次胡保义神秘兮兮地对亚斯说。亚斯的心里一阵暖意：只有这个胡保义才把这个理论当理论啊，

不容易。

"派上用处了？"

"有用，不过我营销的是我自己。"胡保义大笑一声，"我发现这招用来泡妞真是太牛了。"

亚斯瞪着他。他马上明白，在泡妞的时候，给妞儿讲个故事，一定有效。我以前怎么没有想到。所谓故事营销，其实最重要的是向女孩子营销自己。

"你讲了一个什么故事？这么有用？讲给我听，我也可以用用。"亚斯急迫地反过来向他请教。

"我给一个女孩讲了一个我在英国时候泡洋妞的故事。"胡保义说，"我讲啊讲，一直讲到她性致高涨，不能控制，结果没等讲完，我就成功了。"

"要引诱女孩子上床的话，最好要给她讲床上的故事。"亚斯点点头，"所以，你给她讲了一个你刚到英国时，和英国房东女儿勾搭成奸的故事。"

胡保义那个事情亚斯知道得很清楚，闭上眼，仿佛历历在目。当时，胡保义租住在学校外面的一幢Townhouse里，房东是一对中年夫妇，男的是一个律师，女的是一个幼儿教师，他们有一个读大学物理系的女儿。英国的中产阶层，经常有假期。那次，房东夫妇开车到乡下去度假，只留下女儿。女儿叫Virginia Madsen，用中文音译可以叫维吉妮娅·玛得森。趁着房东夫妇不在，胡保义当然就打起了维吉妮娅的主意。

那天下午，从学校回来，胡保义在客厅里翻了一回《The Economist》杂志，等着维吉妮娅进门。维吉妮娅进门后像往常一样没怎么理他，闪烁着蓝色的大眼睛，边听着摇滚乐边跳舞。胡保义问她饿吗？她摇摇头。胡保义知道她根本不会把一个黄种人放在眼里，灵机一动，对她说："Today"s my birthday!"维吉妮娅眨巴着大眼睛："Happy birthday！"

"I"ll stand treat today，ok？"胡保义摆着手势，半拖半拉地把她拉到自己的房间。房间里已准备好了波兰香肠、法国牛肉干、英国玉米，还有两只酒杯和一瓶人头马。

"Cheers！"胡保义倒了两杯人头马，递一杯给她。他决心要让她不醉不归。

英国女孩毕竟热情，没有迟疑地和他一杯接着一杯喝起来，越喝到后来兴致越高，越要继续喝下去。终于，一瓶人头马干光了。

喝了一肚子的酒，维吉妮娅雪白的脸开始透出红来。她摇摇晃晃地拉起胡保义，跳起国际标准的交谊舞来。胡保义胸脯顶着她高隆的胸部，全身燃烧起来，情不自禁地把头伏下，去啃那对硕大的国际化的奶子。好像这一啃，是在为推动人类的全球化融合贡献力量。啃着啃着，到最后，两人已经抱成了一团。

第29节：地产战争(29)

"就这样，你成功了？"等他把故事讲完，亚斯笑着说。

"你这个畜牲。"

这就是故事的力量？亚斯对于"故事营销"竟然会从房地产策划领域延伸至泡妞领域，感到既自得又困惑。

27

事实上，模仿、追随上海和杭州等城市的土地政策措施，只是吴之荣市长的一个思路而已，最主要的是，他想在上海杭州等城市发展的基础上，避免这些城市产业畸形、贫富分化严重、大片良田浪费的恶果。

吴市长是个很务实的人。也许是由于计划生育方面的意外政绩，也许是常委里面的人需要某种政治平衡，再加上前任市长荣升省府，他刚40岁出头就当上了海杭这个地级市的市长，官途实在坦荡。但此后，新的前途需要新的政绩。在这个GDP至上的时代，要以限制生育而创造的丰功伟绩再往上升，显然是没有可能。所以，上任伊始，他就开始寻找机会。

和目前的大多数市长一样，他仍然坚持认定搞城市化、发展房地产是最重要的途径。只是，作为一个从海杭农村里长大的孩子，他"深深地热爱着"他脚下的这块土地，所以，他不忍心盲目地城市扩张、盲目占用农地，他要找到一条既能发展房地产，又能保护耕地；既能发展经济，又能避免贫富分化过于严重的好方法。于是，他无数次地跑到北京、上海，找专家学者，找国外的大型咨询公司。跑了半年，看过了千篇一律的城市面貌、听了千篇一律的理论和讲座，他越来越发现，别人是靠不住的，一切还要靠自己。而正当这个关键的思想转折时期，由于小林智子的原因，他和亚斯不期而遇，然后，又通过小林智子，胡保义出现在他的面前。

通过几次谈话，狡猾的胡保义摸到了他的想法，于是对症下药，强调理性规划的作用就是能够十分有效地充分利用好土地。并且，有一次，他向吴市长讲了一个故事。

唐代贞元年间，海杭龙王的女儿，远嫁给了杭州钱塘江龙王的公子。结婚以后，丈夫经常虐待妻子，甚至最后将她赶出龙宫，让她去放牧羊群。那天，龙女正在放牛，想起悲惨的命运，不由得掩面哭啼。正好一个叫做柳毅的书生路过这里，见到龙女哭泣，就上前询问，龙女告知详情，柳毅决心帮助龙女，于是就代龙女传书报讯，终得以让龙女被救回龙宫与家人团聚。龙女一方面感谢柳毅的恩情，另一方面也心生爱慕，于是请求龙王，要下嫁柳毅。龙王应允，但柳毅认为自己传递书信为的是仗义执言，没有私念，不敢与公主结婚，就拒绝了婚事。

以后，柳毅回家曾先后娶了两位夫人，竟都不幸死去。最后与一个相貌很像海杭龙女的渔家女结婚，婚后才知道这个渔家女就是龙女本人。柳毅大喜过望。从此以后，夫妻相敬如宾，过着幸福的生活。

这个故事被当时吏部一位名叫李朝威经过改编，写了下来，题目叫《柳毅传》，后来成为和《白蛇传》、《董永与七仙女》、《梁山伯与祝英台》齐名的中国四大民间爱情传奇。

"所以，中国四大民间爱情传奇中的一大，发生在海杭！虽然《柳毅传》故事里提到的地点是洞庭湖，但事实上的发生地点是靠近东海的海杭河！只不过已经被当时的人的改编过罢了。我们可以发掘出故事发生的原址，建立纪念馆。我们还可以拍一部《柳毅传书》的电影，请张艺谋，不，请李安来导演。还可以再造一个海杭龙女出生和长大的龙宫。等等等等。这，就是文化营销，很容易把海杭的品牌打响的。"

"哈哈，我说要不拘一格用人才嘛！小胡的确是个人才！有意思有意思。"吴市长双目放光。

"幸好您识才啊！"边上有小官员不识时机地插话道。吴市长哈哈大笑。

胡保义道："当然，柳毅的故事只是一个例子，我们不一定要用这个故事。可能用这个故事会有麻烦，洞庭湖那边的人会跟我们争，一般百姓也会觉得这太假。所以，真正要用的故事，还是来自《西游记》。东海龙宫就在离海杭不远的海底，龙太子和龙公主经常上岸来和当地的孩子玩耍，留下许许多多动人的故事。"

第30节：地产战争(30)

"行，行，有道理，也许我们真的可以以故事为纽带，开发海杭的海洋旅游业嘛！"吴市长笑笑，转身对陪侍官员们说，"改革开放，胆子要大一点，要有创新意识，像这样的故事，就很有创新意识嘛！"

"是，是。"陪侍官员随声附和。

"故事比其他任何方式都有优势，最大的优势就是它更易传播。你想，真要是由张艺谋来拍个电影，那不是国际影响吗？又快又远！"见他有所动心，胡保义再次煽风点火。

28

然后，胡保义乘胜追击，又向吴市长描绘了一个故事的一个引人入胜的场景。

一个普通的沿海城市，只经过三年到五年的建设，迅速成为世界知名的海洋旅游城市。为什么呢？因为这座城市太特殊了。它是世界上唯一的海洋文化城市。在海洋文化方面，虽然尼斯、马赛、新加坡、高雄，甚至青岛等城市作为沿海城市都颇有海洋的气息和色彩，但没有一家比这个普通的小城市做得纯粹、做得彻底、做得全心全意。这个小城市，完全就像是从海洋底下搬上来的，是完完全全的一个海洋城市！也就是说，世界上有那么多的沿海城市，只有这座城市可以叫做-海洋文化城市。

在这里，从港口、建筑到工商业，从服饰、饮食到文学艺术、文化教育，从渔民到国内外知名学者、明星的寓居等等，所有所有，一切的社会文化，都充分显示出了十足的"海味"。

这个城市的市区规划，完全以海洋文化为内涵进行。

比如，街区的名称是以海岸线上的众多岛屿的名字，街道、标志性建筑、景点，全部以海洋生物来命名，比如：海象大道、扇贝小区、企鹅幼儿园、虎鲸广场……等等等等。

把沿岸一个岛，完全建造成一座海底龙宫，命名为：东海龙宫。这是一座浮出海面的龙宫！里面雕满龙王、龙太子、龙女、许许多多的虾兵蟹将，甚至还有正在提起金箍棒的孙悟空……等等等等。

在另一个岛上，是海洋文化馆。其中有秦皇东游寻仙的群雕和演出，有观世音滴露救鱼的雕塑和演出，还有各种各样的海洋戏曲、海洋电影、海洋文学，等等等等。

最关键的是发展经济。所以，有三城一校：开发海洋科技城、海洋产业城、海洋文化城，大力发展海洋产业。创办海洋大学，为全世界培养海洋科技、海洋文化的人才。

"这仅仅是场景描绘，而故事，就像是《镜花缘》一样，要讲一个月才能讲完！"说了这么多之后，胡保义以这句作总结。

吴市长哈哈地笑着说："好嘛！我们一直在发展海洋经济，但只是一点点、一步步地在做，你和我们想到一块去了。"

"真的是《镜花缘》的味道，很神奇、很美丽，很让人神往的。吴市长，也许我们应该去看看。"胡保义认真地说。

"你说的不就是空中楼阁吗？哪有这样的城市？"吴市长的秘书的这句话，道破天机：胡保义并没有和他们想到一块，而是比他们想到前面了。

"我觉得，"胡保义一脸神圣，"这座城市，应该有一句广告语，就是：中国唯一，海上城市。"

胡保义和海杭的接触非常顺利，一个空前光明的未来已在前面闪耀。

一个小打小闹的小商人，难道真的就要飞跃了？凭什么？

望着一脸自信的胡保义，亚斯始终不敢去想那个未来的真面目。

这中间应该还有数不清的艰难险阻，数不清的惊恐与不安。但所有重担都让胡保义去承担吧！

就是在这个阶段，我们的"房事计划"出台了。

"房事计划"的实施，听上去就像是一个玩笑。当无限的前景初展姿容的时候，胡保义为了表示必胜的决心，向亚斯表示，如果我们不能在海杭的房地产事业上取得成功，那么我们的房事也休想进行。亚斯当时嘲笑了他的这个说法，说：这是屁话，谁能阻挡你的房事?

这句话使得胡保义眼前灵光一闪，他大叫着要和他来个约定。这约定就是，每当公司的户头里增加100万，我们其中一个就必须搞定一个新的女孩。按照胡保义的说法，钱既然来自房子，那么，房事就得随之展开。

第31节：地产战争(31)

天！楼市兴，则房事兴；楼市疲，则房事软。

亚斯怔了一怔。看来，他是真的准备与海杭的房地产业、与海杭的楼市共兴亡了。男人！男人的勃兴难道非得由一个社会事业来决定吗？为什么不能像女人一样，顺其自然、随波逐流呢？

这样的男人本来就是很可怕的，又适逢这个急功近利的时代，天知道会发生什么事。

然后接下去的事，真的连亚斯预想不到。

29

"小胡啊，如果让你做我们城市的品牌顾问，你觉得怎么样啊？"下一次胡保义去海杭，在探讨了几个欧洲滨海城市的规划建设之后，吴市长说出这句话。

亚斯吓了一跳，立即明白：胡保义所进行的工作已经超越了他的想象！天知道他在海杭都做了些什么？

不管他做了些什么，亚斯是无论如何都不会想到，他竟能做到这一步，让吴市长主动提出让他来做城市品牌顾问。显然，光贩卖"故事营销"理论是远远不够的，理论，毕竟只是用来唬唬一般商人的，它又怎能唬住英明神武的吴市长和其他的领导干部？

那么，在吴市长身上，胡保义究竟还做了什么？而且，他一定也不仅仅是在吴市长这里做文章，他一定需要做更大的文章在更多的领导身上。

亚斯想，他所做的事情，一定是他不敢想，不敢做的。

"顾问谈不上，"正当亚斯激动于吴市长的邀请，却听到胡保义期期艾艾地说，"顾问谈不上，只是可以做一个小小的参谋。"

他之所狂热接近海杭，就是为了这一天吧。他深深知道城市品牌顾问所能带来的利益。虽然在房地产行业中，品牌策划所挣的钱只是其中的九牛一毛，更多的钱来自其他方面：土地买卖、开发、经营，

房屋买空卖空，等等等等。如果说品牌策划能挣100万，那么土地买卖，疯狂一些的话，可以挣到100个亿。

但他也十分清楚：无论做什么，首先都必须找到一个切入口，步步深入。品牌策划正是这样的一个切入口。只要这个切入口切得好，后面应该势如破竹。此刻，当机会来临的时候，他必须把天行引到海杭。这里最关键的问题是：从品牌策划工作入手，逐步深入到土地储备、土地拍卖、土地整理方面的顾问工作，甚至担当起协助对国内外房地产商的招商引资工作。品牌策划正是他的强项，何况，亚斯已经答应辅助他。

接下去，一个搅动海杭房地产市场的计划迅速出台。

在海杭一方，为了名正言顺，市府在吴市长指示下做了一次招标，并再次得到慕天颜书记的批示同意。来自全球的公关策划公司有六家，胡保义和亚斯也准备了两个月的时间写了厚厚的投标方案。这期间，吴市长提醒胡保义，虽然他看中他的团队来做海杭的城市策划，但，市委市政府其他领导的意见也要重视，万一在最后的评审会上市委领导发表不同意见，结果就有可能改变。

但胡保义果然是豁出去了，一个月之内，他就用让亚斯瞠目结舌的糖衣炮弹，用名画、古董、名表、海外留学名额、海外培训考察名额、杭州桃花源和西湖高尔夫的别墅，以及吧女张雨露和她的几个小姐妹，把常委的几个领导全部摆平了。亚斯要到很久以后才明白，他为此砸进了公司的几乎所有现有资金，并举债几百万。他把这种投入，当作正常的先期投资。

为了这次招标，他们把公司重新注册为"天行城市品牌顾问有限公司"，以极短的时间制作了公司宣传册。宣传册由亚斯撰文-

天行顾问：天行城市品牌顾问有限公司是一家由资深城市研究专家、营销策划人员组成的专门从事城市品牌策划、咨询、推广业务的新锐公司。天行顾问以"创新城市未来"为使命，以"为城市创造价

值"为目标，注重理论和实战的结合，致力于稳步而快速的创造、提升城市品牌，成为中国城市品牌战略的动力。

天行服务内容：天行城市品牌的服务包括城市品牌战略研究及推广、城市开发区土地开发研究及推广两个领域。服务内容涉及调查研究、品牌战略、形象策略、形象设计、市场传播、品牌管理等。

第32节：地产战争(32)

如此云云。

然后，再经过一番曲折，胡保义的天行房产咨询机构就成了海杭的城市品牌顾问。

望着手中的合同，胡保义哈哈笑了，亚斯虽然心有疑虑，却也开始踌躇满志。看来，以海杭的新城建设和房地产开发为重点，疯狂淘金，日进斗金的日子为期不远了。亚斯想有胡保义打头阵，我们两个沆瀣一气、狼狈为奸，一定能够得偿所愿。

但在得意洋洋的笑声中，亚斯眼前也闪过一丝阴影。每当他志得意满的时候，父亲的形象就会闪过眼前。而每当想起自己的父母，他的眼前就会呈现一片黑色的虚空。想起来，在他印象中，父亲一直是一个刻板的只知公事没有家事的正直官员，每次和儿子碰面，总是会教训他要好好做人。到最后，儿子，连同他自己，却都成了坏人。

30

和海杭的合作协议一签订，250万的预付款先到账了。就在同一时期，海杭工学院女生李娇儿适时地出现。这不知是她的运气还是亚斯的运气，反正，第一个良家女孩顺利地落入了怀抱。

然后，当他看到胡保义踌躇满志的样子，他开始猜测落入他怀抱的又会是哪个女孩子。后来亚斯看到市府的办公室副主任姚小雪不断出入公司，就明白了。

姚小雪二十七八岁的样子，结婚与否未知。她不说话的时候看上去气质娴雅，一开口却品位不够，还时不时地会蹦出几句粗话和脏话。按照常规，胡保义不会对这样的女子产生兴趣。可是有了钱以后，所谓饱暖思淫欲，对她内在的要求也就不高了，只要她有旺盛的肉体就行。

"她么，动作太慢吞吞，不够激情，不过，一张嘴还行。"胡保义这么对亚斯说。

"人有一个长处也就够了。"亚斯体谅地说。

张昕是"房事计划"中的第三个女孩子。从她身上，折射出胡保义的与众不同之处。

张昕原来是来公司应聘总经理秘书职位的。胡保义乍一见到她，立即就喜欢上了她。如果换作以前，那叫一见钟情。而现在，当然，只能说是一见钟性。从一见钟情到一见钟性的变化，既显示了胡保义本人从单纯的青春期到成熟的成年男人的变化，也显示了我们社会的变化-在这个社会，一见钟情已是俗了，一见钟性才是时尚。

按照许许多多土老板和农民意识的官员们的做法，秘书一定得是美女。有意思的是，胡保义的秘书本来的确是个美女，但当他看上前来应聘的张昕以后，他对秘书有了新的想法。那以后，他把自己的秘书换成了男的，并且一直用男的。而张昕，虽然没有做成总经理秘书，却做成了总经理一个月的情人，收获一辆别克小车，也算成绩不错。

后来，当胡保义事业破产、面临刑拘的时候，回想往事，认为唯一无愧于人的就是"房事计划"中的那些女孩子，他既没有强迫过她们，也从来没有不满足她们的任何欲望。"现在的女孩子，对物质的欲望超过了一切。所以，用钱就能搞定。"这就是他对房事行动的总结陈词。

31

海杭，本来是一座十分安静的小城，三面被大海包围，视野辽阔，生活安宁。在海风的吹拂中，人们是那么悠闲、舒坦。每天，人们在海边街道上悠然漫步，边看风景边逛街。在街的两旁，会有三三两两吃海鲜大排档和喝茶的人，也会有很多人聚在一起，打扑克，聊天。

然而，在那年的9月以后，这座城市却开始被搅动，直到搅到翻天覆地。就像在周星驰的《鹿鼎记》里一支军队全部逃进一辆马车的疯狂场景一样，全世界的华人，一夜之间涌进了海杭……

土地、土地、土地。

房子、房子、房子。

胡保义作为海杭的城市品牌顾问，以比任何人都要疯狂的激情投入了调查研究、品牌战略、形象策略、形象设计、市场传播、品牌管理等一系列的土地整理工作。他的野蛮的活力，令亚斯十分惊讶和佩服。

疯狂之前，海杭市市长吴之荣连同副市长及发改委主任等一行人，加上胡保义，在海杭宾馆连开了一星期的会议。

第33节：地产战争(33)

一周以后，一份题为《开发海杭新城，建设海洋文化名城》的会议备忘录出台了。这份备忘录提出要在海杭城以东临海的地方，建造新城，名海杭新城，或者重新命一个与海洋文化有关的名字，比如海杭海洋城。与会者都十分有信心把海洋城建设好。吴市长在发言中说：试问世界上海洋文化城有几个？海杭海洋城算一个！

大的思路定了以后，备忘录接下去记录的是关于如何开发土地、如何开发房地产、如何招商引资的讨论。本着"改革需要勇气，摸着石头过河"的探索精神，他们提出了划分新区，成立新区管委会，在新区内连片开发的设想。

这份备忘录经由海杭市委书记慕天颜批示后，成了势在必行的文件。此后的讨论会，都以此备忘录确定的思路进行。接下去，胡保义引入杭州天府房地产集团公司参与讨论，充实了这份文件。

最后确定的文件内容是，在海杭城以东临海的地方，建造新城，名海杭海洋城。海洋城总面积30平方公里，成立管委会，城内进行土地连片开发，每片土地成立一个开发区，以开发区的运作模式进行运作。当时国家对开发区的管制和打击正有所放松，因此海杭要积极争取，准备拿到更多的开发区名额。

新城开发的经营机制，就是要让土地直接进入市场，以地招商、以地聚财，具体措施是引进成熟的房地产开发企业，运作开发区的土地。企业可以获得新城内的土地"招商权"，但不是使用权。之所以采取这个方法，一是为了避开国家对土地一次性规划的数量限制，二是因为这种以商招商的模式可以大大刺激有实力的大企业。作为政府，要在服务保障上提高效率，努力简化手续，并在以后的工作中逐步制定鼓励土地使用的优惠政策。

文件中，市政府提出目标，要把海杭建成一个融旅游、商贸、海洋开发为一体的综合性现代化港口城市，成为中国长三角经济腹地。

文件出台后，再次提交市委。市委书记慕天颜再次批示：海杭海洋城的建设，对海杭的未来意义重大，各部门应相互配合，积极开展工作。

在这一批示的作用下，工作开展非常顺利。

此后，海杭的楼市，海杭的房市，以万箭齐发的气势，一举出击！

接下去，杭州邹祥辉的天府公司先行进入。作为第一家进入海杭的公司，天府董事长老邹和营销总监唐娜的工作十分神速。那边，为了招商企业办理手续的便利，市政府几十个部门抽出相关工作人员在人民大会堂联合现场办公。天府公司进入海杭的各项手续，一天就办完了。

海杭市政府从上到下干劲十足，人人争先，重现了社会主义大跃进时期的壮观场面和"文化大革命"时期的惊天气势。

当时，正是上海、杭州的房地产遭到重创的时候，国家为了经济的总体平衡，对长三角其他一些经济不发达的地区的政策相对宽松，也能给出一些优惠措施。这更给海杭人民以勇气和信心。然后，短短三个星期之内，八个开发区成立，由本地的四家企业和从上海、杭州、温州引进的四家企业共八家，每家运作一个开发区，负责各自开发区内2～8公里的土地的招商。开发区的权力很大，各种提案可以直接通到书记和市长那里。

企业运作开发区的效率是任何政府都无法相比的。

由于上海、杭州及其他城市房地产市场正处于低潮，大批房地产开发公司正在寻求新的市场机会，因此，海杭的改革措施一出，立即在全面一呼百应。以杭州、上海为主，兼及全国各地的各种资本、运作力量一拥而入！

海杭热闹得疯狂起来，仿佛大海的浪潮冲击了城市。

仿佛一夜之间，操着杭州、上海、温州、山西口音的人占据了街道，其他各地口音的人夹杂在这些人中间。从宝马、奔驰甚至法拉利，到桑塔纳、吉利甚至长安面包车，挂着外地牌照的车呼啸来往。许多渔民从渔船上下来，直接签土地转让合同和房屋转让合同，过几个星期又参加大项目的剪彩并断断续续地发言。

第34节：地产战争(34)

房地产开发公司急速增多，宾馆不够用，渔民的房子里住满了外地人。写字楼不够用，渔船上也开始挂出公司招牌。街上人来人往，都是拿着规划用地"红线图"的、房产证的、政府官员联络名单的。银行的押钞车在路上跑的时间越来越多，大批大批的现金送进银行，再从银行发往各处。大量的不理发的发廊、不住宿的宾馆、不唱歌的歌厅、不跳舞的舞厅一批接一批地开出来。

在城市的迅速繁华中，政府领导和企业家们胸有成竹、壮志满怀、井然有序地工作着。土地招商权从政府手中递交给开发区，再从开发区手上转交给各企业。与此同时，政府把卖地得到的钱用来架桥铺路造广场改建车站和码头。

所有的人都很兴奋，所有的人都在忙着。领导们显示了前所未有的活力，加班到深夜成为正常，前半夜开会、后半夜画蓝图、敲印子，一天24小时热火朝天。

就这样，短短几个月，一个新城雏形初现。

就是这样，在国家进行宏观调控整个业内行情低迷的时候，海杭的房地产却蒸蒸日上。

海杭房地产业的迅猛发展，也带来了房事的春天。由于刚刚来到海杭，胡保义和亚斯都还没有自己的房子。当时他们两人共租了一套旧式小洋房。据说这套洋房是清朝军机大臣李鸿章手下退下来的大臣聘请德国建筑师专门设计建造的。他们租下来之前它是工商局的办公楼，后来工商局迁去了新造的工商大楼，这里就空出来了。他们把它重新装修了一番，就住了进去。

胡保义天天奔波，除了上午刚起床时的一会儿外，两人见面机会极少。大多数情况下，亚斯都不知道他在做什么。

那段时间亚斯的工作非常紧张忙碌，业务太多，新的事情层出不穷，人都搞得有点头脑发胀。公司保安部经理、亚斯从杭州带来的大

汉黄强看到这个情况，提出一起到上海去散散心。

"我知道一家夜总会，那里全是模特，很多是国家级别的。而且服务特棒。"他说。

"你怎么知道的？"望着络腮胡的黄强，亚斯疑惑，他的交往层面，不会到达很高的档次。

"我和程继承去过。"

"程继承这畜生。你约上他，一起去。"程继承是杭州的一个开发商，以前跟亚斯合作过，合作过程中又打又拉，和他可说是一对冤家。这家伙永远像一只饿狼，哪有荤腥味就会凑到哪里去。所以，和他一起去，估计能碰到个有味的。

第二天，程继承从杭州赶来会合，三人驱车赶赴上海。一路上，程继承介绍那个夜总会是如何如何的了得，很多演艺圈的人也会去那里消遣。去年一个香港明星在那里和人抢女人大打出手，曾长期占据媒体娱乐版的头版头条。

车到上海以后，又开了半个多小时，才到达一个亚斯认不出来的地方，停在了一家娱乐城的门口。

还没有进门，节奏快速的英文歌曲扑耳而来。什么摇滚、RP、POP，反正就是没有中文。现在的上海，不要说唱中文歌，就是说中文，都会不够时尚。一进门，立即闻到满鼻的香气，抬眼才知道眼里站满了浓妆艳抹的女孩子。

"里面挤不下，全到外面来了。女孩子够多吧？一抓一大把。"在音乐声中，程继承大声对亚斯说。

亚斯向两边扫了一眼，在暧昧的灯光下，这些女孩个个风情洋溢。亚斯的下面隐隐地抖了抖。虽然在这种场合出入的次数已是数不胜数，但漂亮女孩子，总让人永不厌倦。

三人要了一个包房，还没有坐定，一批女孩子已经过来了。接着，是一批接着一批。程继承和黄强肆意乱挑，亚斯的目光却早已停留在正在台上合唱《向阳花开》的两个长得一模一样的女孩。

他们已经在左拥右抱了。看到亚斯在注意台上，程继承凑过来："怎么？看中她们了？"

亚斯撇撇嘴。程继承说："她们是卖艺不卖身啊。"

"我就是要不卖身的。"亚斯笑道。

在他和胡保义的"房事计划"中，关于女孩子的身份，有这么一条约定：女孩子不分身份高低，有感觉即可；卖身的不算在里面。这么约定当然不是看不起卖身的女孩子-人人平等，她们也是正当生意，只是由于卖身的人毕竟是人人可买，不算稀奇。

第35节：地产战争(35)

"可以把她们叫过来吗？"亚斯招了招手，对老鸨说。

老鸨热情洋溢，连连点头："老板眼光真是毒辣。那是对双胞胎，有上海姐妹花之称。老板等会好好把握喔！"

等那对孪生姐妹演唱完毕，她招了招手叫她们过来："这位老板……"两姐妹会意，分座到亚斯两旁。亚斯享受着她们身上的香水味，一边给她们各倒了一杯芝华士。

"我姓翁。"亚斯分别把酒递她们。

她们其中一个说："我叫林虹，她叫林岚。"

"卖艺不卖身，"亚斯看着灯光下亮晶晶的两姐妹，暗暗想，"我不信你们不卖给我。"

33

胡保义始终认为必须有一个娱乐生活的集中营，才能左右逢源，把上上下下摆平。因此一直在考虑要做一个娱乐城或酒吧之类的场所。折腾了大半年，他们终于在海杭建起了一个在海杭独一无二的全新模式的娱乐中心-西子天妍文化交流中心。这个"中心"原设在杭州，胡保义经过一番考察以后，把它原样引进。

那一次正在商谈引资，谈到对外商的吸引力问题时，胡保义对亚斯说："上次跟你说的那个，西子天妍文化交流中心已经建起来了。今天晚上带你去体验一下，看看它是不是足够吸引投资商。"

"什么？西子天妍文化交流中心？"他在房地产策划与开发之余，竟还搞起了这么一个娱乐中心，办事效率之高，令亚斯佩服不已。晚上，亚斯就迫不及待地和他出门。

两人来到中国贸易中心的12楼，找到西子天妍文化交流中心。客户经理见到亚斯，竟然点头哈腰，好像认识他很久似的，更好像他就是他的上司似的。

两人来到一个办公室，客户经理出去提了个笔记本电脑回来。亚斯向四周扫了扫，发现格局和杭州的大同小异，看来是连锁店了。

"先看看名录。"客户经理尖嘴猴腮，身上似有狐臭。亚斯皱了皱鼻子，同时被电脑中出现的女生照片弄得眼睛一亮。第一页是一批半身照，密密麻麻的。全是18～24岁区间范围内的大学女生。

"你走吧，我们自己来。"胡保义朝他挥挥手。客户经理出门，他们伏在电脑上翻看起来。

"你随便点一张进去。"胡保义说。

"我知道。"亚斯说，"在杭州的时候亚斯可没少玩，哈。"

亚斯把光标放在一张半身照上，点击进去。第一页是这个女生的脸蛋和胸脯，再往里点击，就是她的各种姿势、各种背景的全身照以及文字介绍。文字介绍上把这个援交女生的年龄、身材、身高、就读学校、职业、专长等交代得清清楚楚。

亚斯翻了几个页面，所有的介绍上都交代，这些女孩全部大学毕业，好些来自全国名牌，最差也是师范学院和其他专业学院。

现在的贪官和暴发户们，玩的是大学女生。在许多城市都产生了这样专门从事大学生援交活动的集团，它的办公地点既不是发廊也不是夜总会，而是高级写字楼；它的名号既不是娱乐也不是服务，而是文化交流。而现在，胡保义又把它的分公司开到了海杭。亚斯想这在海杭肯定是第一家，生意之好，可以想见。

翻看一遍之后，亚斯挑了一张眉清目秀的点进去，出现这个女生的一批全身照。他又挑了一张泳装照点进去，又出现一批泳装照片。他看了看旁边的文字介绍，对胡保义说：

"内容就这些？"

"就这些。"胡保义点点头。

"没有更多的了？"

"每个女生的资料就到这一步。你这个畜生，是不是想看裸照？"他笑笑。

"那无所谓。我的意思是，你也不搞点创意，就把杭州的照样搬来，没劲。"

"其实是有裸照的，不过只有会员才有资格。"胡保义说，"当然，你不用申请，用我的会员号就行了。会员可以享有这些权利。"他拿出一份资料。资料上写着，会员可以拥有这些女学生的个人影集和VCD光盘，甚至在特殊的情况下可以单线联系。

亚斯力比多发作，身体开始兴奋，就说："我就要这个。单线和她联系？"

"好，那就定这个。我查一下她最近的业务情况。"胡保义打开一个页面，输入这个女生名字，说，"她今明两天已有约，我帮你约后天。"

第36节：地产战争(36)

"靠，生意这么好？"

"也不是，就刚刚今明两天她有约。"

"这不行，我就要今天晚上的。"

"那你只能换别人，待会儿我再帮你查。或者，我先帮你查今晚有空的，你再从这些人当中挑。"

"也好也好，快查。"

胡保义查出好几个今晚没事的。亚斯从中挑出三个，举棋不定。

"一次三个可不可以？"亚斯说。

"哈！"胡保义大笑。

"费用怎么算？"

"陪吃饭400元，陪一次800元，陪过夜2000元。如果来了不满意，付100元交通费。除了这些以外，还有其他活动，比如伴游，伴住，扮女朋友等等。如果看上，这样的费用是公司和女生各收一半。"

亚斯沉吟一下，点了一个，胡保义叫客户经理给两女生打电话。半小时后，两女生先后来了。

文化交流中心乍看像个编辑部，放着一些办公桌，每张办公桌上都有一台电脑。通过编辑部，里面有好些小房间。那些一次性的"交流"活动，就在小房间里进行。见亚斯挑中了女孩，胡保义就消失了。亚斯在带女孩进小房间的时候，一眼瞥见了一个副市长和两个局长正从大门外进来。亚斯赶忙关上小房间的门。

一夕尽欢之后，亚斯回到公司，和胡保义说起看到三个领导也在那里。胡保义喷了一口烟说："那是当然，这本来就是为他们开的。我送他们每人一张金卡，每张卡值50万。凭这卡，可以在这里享受各种各样的特别服务，甚至，上海杭州来的模特儿、小明星，都能享受到。有特殊的需要还可以特殊满足，比如，可以点名预约，甚至可以约到国外的洋妞。而且，他们在这里绝对安全。"

"你真够牛。"亚斯想，就凭这个文化交流中心，你还不摆平海杭?

"你不知道吗？在起初的招标期间，一个月之内，我就用名画、古董、名表、海外留学名额、海外培训考察名额、杭州好几套别墅，还加上好些吧女，把常委的几个领导全部摆平了。我为此砸进了公司的现有资金，并举债几百万！"胡保义看着他说。"但人是永远不会知足的，为了持续地、不断地满足他们的欲望，我只好开了这个文化交流中心。"

"这种投入，也算是正常的投资吧。"亚斯点点头，表示认可。他放眼向窗外望去，一缕阳光从楼宇间照射进来，把灿烂的光明洒到身上。

34

除了吴市长以外，胡保义的天行房地产营销公司成了海杭最忙的一个公司，从招商引资，到帮助开发商圈地、拿地，再到这块土地的前期调研、策划，后期的营销推广计划，全程跟踪。每个项目收费从100万的固定额到营业额的5个百分比不等，这些胡保义都交给手下团队具体负责。每一个项目指派一个负责人，带领一个案组。而他本人，则完全投入到一个"海市蜃楼水上乐园"的大项目中。

是的，他始终不会忘记自己的最大目标：做开发。直到海市蜃楼水上乐园的规划图挂到公司的会议室，亚斯才明白，原来除了品牌策划这一块，他的主要精力是在这里。难怪他要亚斯全力抓策划，并希望亚斯来担任策划公司的总经理。而此时，天行房地产开发公司、天行房地产中介公司也在逐步成立，天行很快就将成为集团公司。

他所构想的海市蜃楼水上乐园，即将建立在6000亩方圆的滨海水域上，中间包含31座大大小小的岛屿。这6000亩含岛水域的开发项目，包括旅游和房地产两大部分，共将投入320个亿进行开发。他要在上面建造计划建造800栋私人别墅和3000多套公寓，还要建造包括豪华酒店、港口、水主题公园、餐馆、购物中心和潜水场所等设施。其

中，更大的雄心壮志是，他还要造一个全国唯一的八星级酒店，和海杭最高写字楼"海杭高峰"。

"看吧，"他指着模型图对亚斯说，"31座岛屿，在蔚蓝色的海面上，多像一幅中国地图。这是很有象征意义的！海市蜃楼，完全可以做得比迪斯尼好。世界第二强！你看着吧！我们这个项目，明年就要到纳斯达克上市，香港的创业板也可能。"

第37节：地产战争(37)

他在会议室来回快速走动，脸上的激动无法掩饰："这真的是海市蜃楼！但它是现实的海市蜃楼。你想想吧，它将是多么美妙：岛上有静谧隐蔽的私人住宅区，也有供游客观光的酒店和度假村。这里住宅的价格，比岸上的要高出好几个档次，来这里置业的人，是来自全国乃至全球各地的富翁明星，比如张艺谋，比如姚明，比如周星驰，甚至，迈克尔·杰克逊、布兰妮！"

亚斯傻愣愣地看着他。他觉得他太有激情了，自己应该被他感染才对。和他共事，应该是多么光荣自豪的一件事。可是，我为什么无动于衷呢？为什么无所谓呢？我的心死了吗？他想不会，他希望自己能有被他感染的一天。参与"房事计划"的时候，自己不是很积极的吗？他相信，只要性欲不灭，激情就会存在。

无论如何，亚斯祝愿胡保义能够成功。不说别的，就是按照"房事计划"，胡保义的成功，至少对他的泡妞有极大的帮助。

胡保义最主要的心力，似乎就在"海市蜃楼水上乐园"。

"住宅区分为四大类型，即私人山庄、花园洋房、标准洋房和海岸公寓四种房型，每种房型又有现代式、欧洲式、地中海式等风格供置业者选择。考虑到这30多座岛的岛民的吃喝玩乐各方面的需要。大型超市和购物中心、汇集了世界各种风味的美食餐厅、游乐场、运动设施、影院、水疗中心、会所、海洋公园一应俱全。"他反复地提起他的规划。

亚斯顺着他的思维进入："海市蜃楼水上乐园，这名字可以用。30多座岛屿，大小不等，面积1万至10万平方米，应该有所发挥。我是说面积应该有所发挥，形状也可以经过改变。就是说，可不可以这样，把这些小岛的形状，精心设计一番，组成特别的形态，比如，组成西方发达国家，比如欧洲和北美洲的国家或地区的形状，这样会很有吸引力。"

"对！"胡保义叫，"这样的话，来投资的人，我们的客户，可以买下"美国"的一个城市，或一个州，欧洲的一个国家，或几个城市，甚至，整个"美国"也可以买下，整个"欧洲"也可以买下！"

"上面的建筑应该是不同风格的，要建有各国特色的主题建筑，同时也要建一些历史遗迹或建筑的复制品，显得很有文化的样子。每个岛屿要有独立性，之间都应该有特别的水域相隔。各岛屿之间不提供陆路交通，完全依靠海上交通，这样这些岛就成为孤岛，特别适宜生活，真正的建立一个独立的世外桃源。"亚斯补充。

"你想想看，这样的大事，怎么不让人兴奋？又怎么会不成功？必然成功啊。"胡保义在地图上比画着。"要特别发展水上旅游业！"他特别强调。在他的设想中，水上旅游业将大有可为。他认定，夏季和水上运动、游泳及出游，已经成为人民的休闲首选。所以，水上乐园将建有大型沙滩浴场和很多拥有优质水域的小型浴场。除此之外，还会建造大批水上运动设施，满足全球各地的水上运动爱好者的需要。到时候，在这里可以租借到划艇、摩托艇、赛艇和快艇等各类船具，用来进行钓鱼、划船、风帆冲浪和滑水等各种水上活动。因此还要组建船艇出租公司来做这些业务。

"政府还会组织建造带商店的水上饭店、水上加油站、水上游屋、水上出租车等。"他说，这个项目，政府的领导都是很支持的，特别是最近吴市长所作的政府工作报告中，海市蜃楼水上乐园项目作为海杭市"十五"规划的一个重要项目列在其中。

果然，在接下去成篇累牍的媒体报道中，除了海杭海洋城的建设，还不断地出现"海市蜃楼水上乐园"的消息。一则题为《开拓、进取，大力发展水上旅游业》的专题报道说，海杭将大力发展水上旅游业，水上旅游业的主体部分，将是"海市蜃楼水上乐园"。可见，这个项目得到了政府的支持。在报道中，吴之荣市长说，作为海杭旅游业的主体部分之一，水上乐园可以吸引世界各地高收入阶层。人来了，消费就会上去，教育也会上去，一切都会上去。所以，市政府全力支

持这个项目。海杭就是要以海市蜃楼水上乐园为中心，海杭大力发展水上旅游。水上旅游的经济效益在整个海杭将占据重要地位。目前，有大约30万海杭和来海杭的外地人从事水上运动，每年消费近4个亿。海杭在水上旅游和水上运动方面具有巨大的发展潜力。

第38节：地产战争(38)

35

这段时间胡保义跑上海跑得更勤了。他在浦东的一个居住区买了一套180平方米的公寓，公寓的房产证上写着：户主林虹。林虹和林岚是不分开的，但户主只能写一个人的名字，所以就写了姐姐林虹。他送给她们的条件是：她们两个跟他两年。

应该说，这交易相当的不错，只花费大约150万人民币，就包下了一对姐妹花，实在赚了。当然，姐妹俩平时的零用钱，他得主动给她们，一般每月一二万。这样两年也就30来万。逢年过节给点礼物，花费不到哪儿去。

36

海杭人民正在热火朝天，大赶快上。面对这个城市轰轰烈烈的壮观景象，亚斯所做的，只是在自己的策划工作上更加投入一些。有时候亚斯也觉得惭愧，觉得有点对不起胡保义，他把亚斯拉入自己的公司，给的薪水不比他自己做公司时候的收入低，而活儿却反而比以前轻松了很多。除了策划，其他的事情他一概不管。

胡保义对于亚斯满足于一份薪水，不想做得更大的行为非常不屑，经常试图来说服他，想让他也成为股东，共同承担责任和享受成果。

屡次三番，搞得亚斯很烦。终于有一次，他来劝他的时候，他就给讲了一个老掉牙的渔夫和富翁的故事。这个故事在营销界太流行了，想必他早听说过。但亚斯还是旧调新弹地给他讲了一遍。

亚斯说，有一个渔夫在海滩上晒太阳。一个去海边度假的富翁劝他多去打些鱼，多赚点钱，这样以后能买一条大船，然后雇一些帮手，捕更多的鱼。等到捕鱼能力十分强了，又可以买更多的渔船，直到拥有一个船队。有了船队之后，还可以有自己的加工厂，自己捕的鱼自己加工。再发展下去，不但自己加工，还自己营销。从捕鱼到营

销，一条龙。到最后，建立起自己的品牌，让自己的鱼类加工品畅销全球。这样，你就会成为亿万富翁了。渔夫说做了亿万富翁以后做什么呢？富翁说，像我一样，到海边来度假、晒太阳啊。渔夫哈哈大笑说，我现在不是已经在晒太阳吗？为什么还要那样去做呢？

胡保义听了，也哈哈大笑："这个故事太老掉牙了，是的，渔夫与富豪一样在晒太阳，但你要明白，晒太阳这个行为只是表面上，关键在于如何享受太阳，要知道，由于晒太阳的质量不一样，他们的享受程度是不一样的。"

亚斯反驳，享受就是享受，这没有什么不一样的。如果真有不一样，那么，恰恰相反，渔夫的享受是真实的、即时状态的，富翁所说的享受则是想象的、审视状态的。就是说，渔夫的太阳是眼前切实存在的太阳，而富翁的太阳需要心理上的反刍、想象等因素掺杂，如果不调动这些心理因素，他就无法享受。而且，富翁的这个太阳，还需要经过一番冒险才能享受到，那如果冒险失败呢？太阳应该是每一个人都能享受的，但富翁的那个太阳却似乎只属于一部分人，就是成功的人。这样的话，这个太阳也太没劲了。

胡保义说，或者说，我的太阳和你的太阳不一样，我的太阳就是奋斗本身，等到奋斗成功以后所看的那个太阳，只是一个具体的太阳，而精神的太阳则是奋斗。我要的是精神的太阳。

如是再三，亚斯明白，一涉及这个方面，他们是说不到一块的。好在，尽管在人生观上说不到一块，但他们对于生活的观念，却是一致的。他们同样都认为，人生在世，必须及时行乐，否则，当成为白骨一具的时候，当真对不起当初创造了自己的上帝。

有了这个做基础，他们的合作还是顺利而愉快的。

当然，他们在工作上似乎也是互补的。

"你给我管好策划这一块，有我的就有你的。"胡保义经常这样对他说。有时候亚斯显得没精打采，他会提醒他："你不要小看了自己。好歹你也是一个有想法的人。不说《北京泡泡》《地产泡泡》什么

的，就冲故事营销这个概念，你看，不是很牛吗？哈，我还靠它蒙了很多人哩！而且，你是个作家，关键的时候，会有非常关键的作用。"

第39节：地产战争(39)

这倒是，亚斯想，认识吴市长，正是我起的作用。"但，你的计划这么宏大，我有点难以把握。"他说。

"当然，要做就做大的。"胡保义庄重严肃地说，"你这个人，就是胆小。你放心，你就是帮我，不会有问题。至于怎么把握的问题，还不简单？你策划了那么多房地产项目，这只不过相当于一个大一点的房地产项目罢了。"

"……"

"对我没有信心？"

"不是对你，对整个海杭的事情，我感到困惑。"

"很简单，你要是不明白，想想上海，这几个浦东是怎么起来的？想想杭州，为什么一下子那么有钱？想想宁波，想想台州，温州，这么多，长三角这么多的城市，这几年都起来了，那么多的百万富翁、千万富翁、亿万富翁，就在这几年起来了。我们再不抓紧，以后还会有机会吗？现在，海杭就是机会！我告诉你，营销代理、广告策划，只是我们公司的小业务，我要做的就是这个海市蜃楼水上乐园。这个项目做下来，赚几个亿是没有问题的。如果按照原计划能在美国或者香港的创业板上市，那就不止几个亿，是几十个亿、几百个亿了！"

"可是，上海、杭州，它们，好像没有像我们这么做啊，一下子全国的人都来炒地、圈地、炒房，这么狂热。再说，现在正是国家宏观调控的时候，风险太大了。"

"你这人就是胆小！你也不小了，做过策划公司，办过刊物，也开过店，为什么到现在还是穷光蛋一个？你想过吗？就是不敢冒险！"

"我想过，所以我更不想冒险了。"

"反正，"他松了一口气，"你只是负责广告策划，也不需要你冒险。只是，做多少事赚多少钱，上帝很公平的。"

"ok，ok。我先睡觉。"

起初由于刚刚来到海杭，两人共租了一套旧式小洋房。后来虽然也都各自买了房子，但始终没有时间和精神搬出去，所以一直住在一起。当然，由于两人的工作都特忙，和女孩子的房事又不在自己住处进行，所以除了工作时间外，几乎碰不到一块。

37

在胡保义的鼓动下，杭州的开发商，先是邹祥辉的天府房产，然后是程继承的美嘉房产，然后是王光明的金煌房产，然后是更多的房产公司，一个接一个地进来了。所有他拉进来的公司，都由他的天行营销负责全程策划咨询工作。而天府和美嘉，更是被他拉来一起合作组建天行集团。

根据预算，为开发建设海市蜃楼水上乐园，需要投入100个亿。这也正是胡保义同浙江大型民企天府房产及美嘉、光明等合资组建天行集团的原因。三家房地产公司参股后，公司实力壮大，现金就有了三个亿。

胡保义的设想是，先投入8亿人民币来开发房地产，先造公寓和别墅。公寓总建筑面积80万平方米，如果按每平方米3000元的价格算，一两年内，这80万平方米的住宅楼可以带来20多亿的现金流。再加上别墅也会有10来亿，这样，海市蜃楼水上乐园的后续开发资金立即就可以解决。

而房地产这块，先期投入也不需要8亿，只需要一两个亿就可以了，然后就收预付款，一期收进来后开发二期，二期收进来后开发三期，如是滚动。

这样，公司现有的资金就十分充裕了。

作为策划总监，亚斯负责公司的策划业务，但事实上，大多数的策划都是胡保义亲自参与的。他那公牛般的精力与活力，使得他一天24小时都处于工作的状态中。

由于天府实力强盛，一出手就在郊外搞到1000亩别墅用地。现在，亚斯最忙的事情就是做这个别墅的调研和策划。而策划的主要创

意，则由胡保义亲自来抓。

胡保义把这个规模达到1000亩的别墅区命名为东坡传奇，广告语为创造艺术的生活。这创意其实来自亚斯在杭州时给一个楼盘写的策划稿。在制作广告的时候，胡保义还匪夷所思地竟然把亚斯以前写的，一本描写前卫艺术家的小说《北京泡泡》中所提到的前卫艺术在平面广告、电视广告中全部再现了一次，结果显得怪异而特别。

第40节：地产战争(40)

这怪异特别的广告，吸引了海杭的老百姓，让亚斯觉得自己像个大骗子。当然，本来大家就都是骗子。

有意思的是，亚斯从来没有想到《北京泡泡》竟然是一本广告书。上帝保佑，消逝在北京的感伤青春又让他贩卖了一回。那么，他还可不可以拿它来骗女孩?

在策划天府的别墅区的时候，他们又拿出亚斯在杭州卖过一次的报告。报告把客户圈定在一个特定的阶层，即他们所谓的"中资一族"。而所谓"中资一族"的定义是：来自社会各个阶层，但他们的精神世界则是西方中产阶层的文化观念及生活理念，一句话，全是崇洋媚外的主。对于居住，他们注重社区品质，因为这是身份的体现。他们关注城市住宅的趋势，追赶潮流。在建筑上，追求现代、时尚。在户型上，要求多样而复杂。在生活环境上，他们习惯于快节奏，希望生活中充满可能性。他们希望的住所不是生活的终点，而是起点，不是注重现实性生活，而是注重生活的可能性。

这个事实上适合于很多楼盘的目标客户描绘，在海杭这个小城市却显得卓尔不群。另外他们还提出了一个令人意外的建议：中资的主要消费心理是，他们追求的不是生活的品位，而是生活的品位让人看到。那么，再没有比直接住在远郊，直接住在与众不同的建筑里更能让人看到品位的了。

他们认为：如果从市区出发，让回家的路上充满惊奇，甚至有历险的乐趣；如果找到这里不容易，但这个地方的鲜明特征又能立即让他一眼发现，那么，它就会深受有钱人的喜爱。从这个角度看，本案相对偏远的地理位置是一大优势，本案狭长的形状起伏的地貌以及池塘与溪流同样是一大优势。项目要做的，是充分发挥这些优势。因此，在园区规划/布局及建筑形式上，要痛下决心，创造一个奇迹般的生活社区。

由此，项目的一个口号是：让我们创造一种前所未有而又深受欢迎的生活方式。项目的核心理念就是：创造艺术的生活。规划理念是：打造这个城市前所未有的充满历险氛围和艺术气息的新型住宅区。支持的理由是：本案所在地原名为受降镇，既有史书的记载，又着很多民间传说，人文底蕴可谓丰厚；本案交通不便，进入社区的道路曲折起伏，道旁多民居，有野气；本案背后群岛连绵，云缠雾绕，充满自然的神秘气息；本案地块地貌多变，地形起伏，形态多样。所有这些因素，都将转变成为项目开发的优势。因为，本项目的园区定位是：充满冒险气息和艺术氛围的休闲社区。由此，确立建筑理念：让艺术的建筑照亮这个城市。

这份报告还附了文案。亚斯写道：艺术建筑就是以形式美为先导，将形式与功能进行全新组合。在艺术建筑中，空间功能服从于审美的前提，由此导致使用空间的空前自由。建筑的形式主要集中在其外立面上，然后是材质、色彩、构造及空间设计。虽然功能主义也是很重要的，但如果消费者有能力购买奢侈品，那么，审美就必然上升为主流。也正是由此推导，得出案名：东坡传奇休闲社区。解释是：1.东坡一词有双重性，一为园区有山坡之意，突出独特的地貌特征；一指苏东坡，曾经到过海杭的伟大古人。2.传奇，现代枯燥的都市生活，需要注入传奇！3/东坡传奇，暗喻产品的传奇性（艺术建筑照亮这个城市！）。艺术建筑自然是一种生活的传奇。4.东坡传奇，案名奇崛，能让人过目不忘。5.本案具有交通不便/农居混杂/地块狭长三大缺陷，但"传奇"一出，缺陷立即转变为优势！且此地原名受降镇，有传奇色彩。此案名包含了当地的历史人文内涵，具有神秘的魅力。

38

想来这个案子的操作，亚斯觉得当真可笑。除了上面提及的广告平面来自于《北京泡泡》的事实以外，它的整个策划案则来自于另一本《地产泡泡》。完全是那本书中的假想，现在把它搬到现实中，实在让人惭愧。坦率说，这个策划案很差劲，不切实际，天马行空，真

的不怎么样，太差劲了。但是，偏偏冲着这个方案，邹祥辉对和胡保义联合操作海市蜃楼水上乐园项目也有了信心。没办法，现在的开发商，就这个素质。

第41节：地产战争(41)

因为唐娜的缘故，亚斯曾经和天府房产有过合作。当然，合作并不愉快，这全是因为亚斯当时因愚昧而导致的偏执所致。亚斯的偏执甚至使他在一次给天府的员工们开营销讲座的时候，因为房价问题当堂发了火，最后挨了唐娜一记耳光。这些事情后来都写在了《地产泡泡》里面。事后回想，其实亚斯根本没有资格那样偏执，但当时年轻气盛，没有办法。

好在现在一切都过去了。老邹并没有记恨他，他甚至也不在乎唐娜在北京时曾经和他有过一段。是他经历的事和女人太多了，这种事无所谓，还是另有阴谋在？不得而知。

老邹的企业是当代社会中最典型的企业，老邹是这时代最典型的企业家。亚斯一直认为，只要了解了老邹和他的企业，也就基本上知道了这时代的企业-无论是国有企业，还是私营企业，还是改制中的国有企业，甚至是上市企业-的本质。

当时，亚斯一直以为天府房产是邹祥辉创办的民营企业，后来才知它是由市政府某局下面的一个国营房地产企业改制而来的，前身是天胜房地产开发总公司，邹祥辉当时以该局副局长身份担任总经理。事实上邹祥辉至今还保留着该副局长的职务和公务员的身份，工资、福利也一直以局级待遇享受着。天府公司的土地全部以协议转让的方式取得，即使在中央宏观调控的背景下依然如此。

和现在的海杭一样，当时的杭州，掀起了一轮圈地高潮。就在那股高潮中，邹祥辉这个部门搞了个房地产开发公司。无一例外，他都是和许多部门进行联合，用象征性的价格圈占土地，然后转手获取暴利。就那样，天胜房产发展迅速，短短几年便成为业内颇有实力的大中型企业。那年年底，邹祥辉提出改制。结果，一番交易之后，邹祥辉和他的大老婆及弟弟成了新成立的天府房地产开发有限公司的绝对控股股东，成为董事会核心成员。一些中层干部和部分员工加起来的

股份总和只有17%的股份。而当时轰动一时的"两幢建筑面积3万多平方米的建筑竟被评估为330元人民币"的新闻，就出自天胜房产公司的改制过程中。曾经有职工怨声载道，说要上告，却很快被邹祥辉摆平了。而有关部门及媒体对此改制也三缄其口，终于不再提起。

这就是邹祥辉的发迹。原始积累的过程就这样过去了。现在，作为著名的企业家，他也经常搞些慈善活动，把钱捐给希望工程和残疾人协会。企业继续发展，目标无边无际，海杭的机会，他当然不会放弃，再加上胡保义在负责招商引资，他也就挥师而来，与胡保义暂时会合，以举大旗。

和他们一起举"天行"大旗还有程继承。程继承原来是政府的一个小办事员，在一次办公事的时候，与国土局一个副局长发生了某些关系，结果，竟然以每亩35万元人民币的价格弄了一块地，而他实际付的，只是每亩地的价格10%，其他全部来自于银行。然后，他立即辞职注册公司。公司刚刚注册，那一带的土地价格已上涨了一倍，房价则直追城市近郊。后来，他以类似的方法搞到两个小地块，再后来，他又以类似的方法搞到一个大地块，就这样，慢慢地也发起来了。

如果说邹祥辉的起家，对于年轻人来说难度太大，因而不具备榜样作用；程继承的发迹又太平淡，缺乏戏曲性和可读性，那么，王光明的发迹就很有启示和借鉴的意义了。

那年，王光明以东借西挪的12万人民币，在其担任某银行支行信贷员的舅舅的帮助下，贷款100万元开办了一家房地产公司。他的目标首先瞄向了工业用地。他看中的市郊的一块土地，当时是工业用地，七通一平后每亩只需要8万元，而同一地块的商业用地是每亩40万元。于是，他又通过政府里面的熟人，用行政审批的方式，把工业用地转为商业用地和住宅用地。他以这种方式拿到了50亩工业用地，共用去400万，其中土地成本200万，关系成本和手续成本200万。

接着，他用这50亩住宅和商业用地，向银行贷款2000万，开始搞开发。当时基建成本价约为350元一平方米，他开发了一部分，共1万

平方米，78户，结果以每平方米2800元的价格销售一空。这样，公司的资金就有了2800万。这就是他的第一桶金。接着，他又用这2800万，用同样的方法，搞到了300亩工业用地，又是一番运作，把它转为住宅用地，又借此抵押贷款，又开发，一轮下来，公司资金变成了4亿。

第42节：地产战争(42)

等到他有了4亿以后，更大的机会也正到来，政府开始控制土地的销售量，有实力的开发商趁机屯积，倒买倒卖，大发土地财。这以后，他就专门买下土地，放在那里，大部分不做开发，只做其中一小部分给政府看。接下去几年，土地接连翻番，有时一年可以翻好几番，就相当于几年之中，4亿变8亿，8亿变16亿，16亿变32亿，就这样一直到他有了200多亿以后，宏观调控来了，他开始转向内地，转向其他中小城市，转向海杭。

这些经验丰富、野心勃勃的开发商进军海杭，将为海杭带来怎么样的经济风暴，是可想而知的。

39

时间飞速旋转。在政府会议的屡次召开和媒体的反复鼓噪之后，整个海杭已经从搅动变成沸腾。

在政府的海洋城建设系列政策相继出台以后，在一大批的住宅区被拆迁以后，在大批的农田被圈占以后，这个城市的人民，进入了这样的状态：人人都为房子疯着-女孩子为了房子谈恋爱、嫁人或搞男人、卖身，男人们拿房子勾引女人、娶人或搞女人、卖身。没有房子的人拼命想办法弄房子，有房子的还要更多的房子。穷人指望着靠房子养老，富人希望通过房子把财产保存下来。有的人因为房子来到这个城市，有的人因为房子离开这个城市。站在凤凰岛的顶部西望，整个城市当中，人群熙熙，皆为房来；人群攘攘，皆为房往。

另一方面，对于海杭市政府来说，必须让房地产的发展来拉动消费，带动GDP的增长，已经达成共识。其时，虽然长三角主要城市的楼市处于冷落期，但中国股市的连续8年下跌，投资及投机价值大幅缩水，无论是开发商还是散户投资客，都需要新的寻找机会。结果，一旦海杭形势出现这样的局面，房地产市场便仿佛油门失控，急速启动，迅猛向前，各路人马一齐进入，房价一路疯涨。所以，这个城市

的房地产，从启动到发展，很快就向着高潮挺进，最终逐渐演变成为一场卷入了太多个人、企业、银行的大量资金的运动，成为一场全民参与的社会运动。

胡保义如鱼得水、春风得意、四面出击，干得热火朝天，而亚斯禀性难改，依然故亚斯地不热衷于工作，依旧耽于声色，吃喝玩乐，流连于酒吧、夜总会、球场、美女、商店的都市丛林之间，享受欲望缓慢释放带来的身心舒畅。

当然，为了对得起胡保义，亚斯参与了对城市化、房地产的推波助澜。亚斯在《海杭日报》、《海杭晚报》、《城市假日》等海杭的报刊上撰文的数目，已不是可以用几篇几十篇来计算，而是达到了几百篇。所有的文章，无一例外地对房地产企业进行大肆歌颂，期间则夹杂着非常现实的功利目的。

比如，亚斯开始不要脸地大大赞美海市蜃楼水上乐园。他把它从物质提升到精神的高度，声称：海市蜃楼水上乐园既是时代的创造物，也是时代的创造者。它的度假酒店、它的庄园、它的游轮，不但是一种休闲的满足，更是精神的需要。

每当写这样的文章的时候，他都会心胸激荡，感动于自己的深刻和高尚。但当离开键盘，走上街头，他就又晃了回来，明白自己不过是一个卑微而下贱的、出卖脑袋和文字的、糟糕透顶的当代城市青年。他想那些广告策划者、媒体人，那些专家学者、地方官员，在写这类冠冕堂皇的歌颂赞美文章的时候，想必和自己的心态有类似之处，只是程度的深浅不同而已。

不容易！审视自己，亚斯觉得自己是多么的无聊。

40

金煌地产的董事长王光明以下跪三次的代价，求胡保义帮他拿到海杭20XX第183号地块，并许诺把项目的策划交与天行旗下的策划公司，由翁亚斯负责策划，策划服务费可以占到总营业额的1%。

那块地并不大，也就170亩，而且地处郊区银山镇，相对海杭城区来说，算是偏远的。虽然经吴市长的努力，银山已划入海杭市区，但它仍然享有原土地出让管理权限不变的政策。事情的麻烦之处在于，银山方面明确提出这块土地要招标出让，而王光明没有足够的资金跟其他开发商硬拼。但是如果拿这块地失败，他也还有另一个计划，就是拿另一块油水更大的地。银山那块地他称之为A地块，另一块地他称为B地块。B地块地处海杭一个海景区附近。当时海杭的另一家房地产公司钱山置地有限公司以每亩30万元的价格从政府手中协议取得。现在已经积压多年。最近钱山公司资金紧张，准备把这块地转让给有实力的公司联合开发。

第43节：地产战争(43)

自从进入海杭以后，王光明眼前虽然是一片光明，但要享受到这片光明，却是大大不易，毕竟拿到地块是需要实力的，无论资金的实力还是关系的实力。他算下来，B地块现在的市价最起码也在每亩300万以上。就算以当初协议价的5倍150万/亩算，土地一经到手就已发了大财。所以王光明对B地块更为重视。

"钱山公司这边，我只能起个牵线搭桥的作用，成与不成是你们的事情。"在海景宾馆的大堂吧落座之后，胡保义把话挑明。

"那当然。"王光明拿出一支雪茄烟，点上。"哦，我给你们介绍。"王光明还带了他的策划部经理。策划部经理是个女的，嘴唇很薄，前额左侧有一道色斑，胸脯略显扁平。

"黄瑛，不是销售部经理吗，我们不是早就认识了吗？"胡保义睁大眼睛。王光明到达海杭后的第一个项目光明大厦，天行公司曾参与前期策划，当时金煌一方便是由黄瑛负责。

"我现在调策划部了。"黄瑛瞟胡保义一眼。

"哈哈，"胡保义笑道，"看来你的公司在人事方面不是很严格。策划部和销售部的工作性质大有不同，懂策划的未必懂销售。"

王光明敷衍道："呵，小公司，往往每个人都会眉毛胡子一把抓，也很正常。"

"光明大厦后来没照你们的方案做，不能怪我哦。"黄瑛说。这女人虽然长相一般，眼神却风情不凡。

"要怪你。"亚斯插话道。

光明大厦虽是个小项目，但当时天行集团旗下天行房产咨询刚刚成立，需要一些业务以壮声势，所以接到金煌地产的招标邀请书后，亚斯做了认真的准备。市调部集中全力把海杭及周边城市的写字楼市场摸了个遍，亚斯则研究了国际新型写字楼的发展趋势。经过三个多星期的准备，弄了厚厚的一份报告出来。报告提交之后，双方公司的

人都一致叫好。当时王光明还专门在招标会议之前约亚斯谈了一次。亚斯向他详细讲述了当前海杭写字楼的市场形势以及应对策略。亚斯认为，虽然我们这个项目在地段上有绝对的优势，但竞争相当激烈，因为，在市委市政府新出台的城市规划里，有一个"100计划"，即，海杭要花10年时间，在新规划的海洋城里竖起100栋高度在100米以上的高楼大厦，即每年竖起10栋。这些大楼，用来做写字楼、商务楼、酒店等。这样一来，显然，王光明要面对大批的同质楼盘。因此，要使这个项目成功，必须独辟蹊径。一方面，定位要独特、鲜明，另一方面，在销售策略上，要有一套全新的思路。

"你们分析得很对，我们也意识到了这样的问题。"当时王光明非常诚恳，于是亚斯把方案详细地给他解释了一遍。强调了在运动中办公的新概念。"只有这样，才是对海景区这个地块价值的最大利用。因为，海景区体育中心、体育广场都快建造完成，海杭的两所综合性大学也要搬到这里来。这样的自然条件和人文传统，一定要创造运动办公的新概念啊，只有这样，才能必然成功。"

然而，这个方案最终没有实施。王光明后来竟然把写字楼改成了单身公寓，并由此发了一笔意外之财。

把写字楼变成单身公寓的卑劣行为让胡保义觉得又好气又好笑，所以这次王光明的承诺，他并不放在心上。B地块，他注定失败。因为他和钱山置地太相似了。钱山地产的目标是捞一票就算一票，王光明虽然目标不是这样，做法却也就是捞一票算一票。这样的针尖碰上那样的麦芒，合作失败才是情理之中的。而且据他们所知，盯住钱山置地那块地的开发商，绝对不会是王光明一家。

因此，亚斯算准了王光明最终更多的精力只能投入到银山的A地块上。胡保义给他们双方约了时间，让王光明跟钱山置地的几个人会面，并说好银山那块地一定帮他。

当初，光明大厦从写字楼变成单身公寓，金煌房产暗箱操作，胡保义很想敲它一下，后来因看到可能还有其他合作项目而作罢。写字

楼的产权是50年，住宅的产权是70年。购买写字楼的首付款6成，购买住宅的首付款则是2～3成。在把写字楼改为单身公寓之后，由于出售的方式依然是写字楼的方式，这就意味着能够收到更多的首付回款，而同时由于产品已是住宅，又有了比写字楼更快、更高的销售率。开始的时候，亚斯没有想到王光明会用这一招，这一招的确够损的。在海杭这个最小的地级城市，向来是住宅好卖，而写字楼的风险很大；同时，住宅的单价和写字楼的单价竟然差不多在同一水平线上。

第44节：地产战争(44)

在销售过程中，这家伙还以把购房款和装修款分开的方式来逃税。光明大厦一套单身公寓，购房发票上的数字是实际支付金额的2/3。例如一套面积为60平方米的单身公寓的单价是8000元，总价48万元。但购房发票票面金额却只有32万元，另外的1/3即16万元则由一个中介开一张装修费收据代替。

事实上，无论是商铺或办公楼，改造成公寓都属于变更用地性质。但这样的事情真有很多，未见得有什么处罚落他们头上，胡保义也懒得为这样的事去找吴市长。

41

"王光明这奸商，早晚给他点苦头吃！"胡保义很是瞧不起这类人，等他一走，抬头把他留下的一条中华烟扔进了垃圾桶。

亚斯笑着把它捡回来："自己不要抽可以给领导嘛！领导喜欢中华烟。"

胡保义摇摇头。亚斯的电话响了。

"是我啊，黄强！"电话里传来一个熟悉的声音。这声音宏大雄壮，立马使他想起一个身板同样宏大雄壮的人来。

"我知道是你。"

"我到海杭来了！"

"哦？"

"我想你肯定会在公司的，所以就到了你公司。你什么时候回公司？"

亚斯挂掉电话，挥了挥手，和胡保义告别，独自先回到办公室，黄强等在外面。他把他引到里面，落座之后，递给他一支骆驼烟，自己也拿了一支。

"事情办得怎么样？"亚斯把两个人的烟点上，问。

"妥了。"黄强兴奋道。

"可是，我现在改变主意了。"亚斯说。

"什么？"

"我想弄70年产权。"他咬着牙说，"待会儿你给你们村支书打电话，说我去接他来海杭，晚上请他好好玩玩。"

黄强的老家在一个岛上，与海杭市区相距约10海里，渡轮20分钟就可以到。岛的面积不大，总共大概不到1000亩的样子。岛上树木参天，珍禽异兽众多，风景奇美，没有被开发过。那个岛名叫黄石岛，岛上有三个村庄，黄强家所在的村庄就叫黄家村。亚斯叫他办的事情就是给他在那儿弄20亩地。100亩的事亚斯干不来，20亩的还可以。事实上，黄强自己的家里就有24亩果园。

有次亚斯开车去海洋新城看地，看到工地上有个家伙在对一群建筑工吆喝，指挥他们干活。嗓音那么洪亮，以致把他的视线吸引了过去。他看这家伙五大三粗，络腮胡子，乍一看是个脏脏的民工，又像是一个包工头。他把车停下，喊了声："黄强！"

那家伙转过头来，看见车窗里的亚斯，咧嘴大笑，三下两下就跑了过来，一连串说好久不见好久不见。亚斯问他干什么呢，他说他就是个小包工头。亚斯问他老家哪儿，他说在黄石岛。亚斯眼前一亮。

原来当初认识时，亚斯还不知道他是干什么的，只知道他是一个农民。那次，亚斯刚泡完一个女孩，百无聊赖，就停好车，在海洋新城散步闲逛。

"出人命了！出人命了！"不提防间，一个人狂喊着从路上蹿出来，把他撞得往后退了两步。他伸出双手把那家伙拦住，那人却连看也不看他，继续高喊着跑走了。亚斯转身看那人来处，是个建筑工地。建筑还没有露出地面，地上已有长方形的大坑，几台挖土机停在一边，大堆的土块垒在边上。就在一台巨大的挖土机旁边，一伙民工拿着石块、铁锹围成一圈，而圈圈又经常被打乱，因为中间一个农民模样的、长得五大三粗的人正在左冲右突地推搡他们。那农民边上还有一个农妇，拉着他的胳膊，咒骂着。那农民一边推了这个推那个，

一边嘴里不停地嚷着："这是我姐姐家的地，谁让你们搞的，谁让你们搞的！"

建筑工中有人叫道："你们神经病啊，这关我们什么事啊？我们只是打工挣点钱！有本事你们找当官的去！"那农民却不管，只顾推搡。突然，那农妇被哪个推倒地，头正好磕到一堆碎石上，登时头破血流。那五大三粗的农民见状，大吼一声，拾起一块尖石四处乱砸。那帮建筑工一见，显然也来了气，挥动铁锹就往他身上招呼。

亚斯心惊肉跳地看了一会，开始时还不以为然，因为这样的场面他见得太多了，一方是强制拆迁，一方是反对拆迁，在开发商、政府和土地的原主人农民之间，经常爆发这样的场面。但当见到农妇头部流着血，躺在地上号啕大哭，农民又被铁锹击打的时候，他终于忍不住了，头部一热，冲了过去，顺手抄起手边的一把长镐，猛然砸向人群。就在这时，在他身后，"刹、刹、刹"的汽车刹车声一连串地响起。他来不及回头，一伙人已把他扑住。他挥镐猛击，把背上的一人击倒在地，又一脚踢开左边一人。正当他兴致大开，"扑"的一声巨响，他的脑袋被重击了一下，随即全身一阵抽搐，轰然倒地。

第45节：地产战争(45)

"警棍！"在倒地的一刹那，亚斯明白过来，眼前顿时闪现黑漆漆的监狱、凶狠狰狞的狱犯以及可怕而不可见的法官狱警们的牛铃似的眼。然而就在他昏昏沉沉的时候，一阵"噼噼啪啪"的声音响起，一会儿一双手把他一把拉起，拖着他就跑。

穿街走巷好一阵，亚斯的头脑开始清醒过来。他把拉他的手撇开，靠墙站立。

"快走，这里还不行！"那人拖着气声说。

亚斯这才抬眼看他，正是刚才被围在中间和一群人狂打架的那个。这家伙五大三粗，络腮胡子，乍一看是个脏脏的民工，但以亚斯多年的江湖经历，他判断这人绝不是一个平常民工，至少是个包工头。以后他才知道，他是另一个建筑工地上的包工头，却到这里来帮他嫁在这里的姐姐阻止别人施工。

"这里不安全吗？"亚斯说，朝巷口看看。"不要紧的，"他接着说，然后从口袋里摸出一支骆驼烟，含在嘴里，开始镇定下来。

"你为什么要帮我？"那家伙看着亚斯，眼睛炯炯有神。

"呵，"亚斯往口袋里摸索着找打火机，"我没有帮你，只是发现一个打架的机会，忍不住想打一场而已。"

"啊呀，你的脚在流血！"那家伙猛地叫起来。随着这叫声，亚斯感觉到脚脖子一阵剧痛。低头一看，果真裤脚全被染红了。他嘟哝了一声，立即蹲到地上。

"走吧！"那家伙过来拉住他。他看着他。

"到医院去呀！"那家伙说。

亚斯这才想起他姐姐："那你姐呢？"

"哎呀乡下人，哪有那么娇嫩？一点伤就会死？"

"……"亚斯一愣。乡下人，还是一个女人，头破血流，都不在乎？他眼前登时闪现不久前听说的，农民因为生病没有医药费而跳海

自杀的事。他想起自己其实没有接触过这样的人。如果没有亲身接触过这样的人，更没有体会过他们的生活和想法，又怎么会了解和理解他们？从这个角度来看，吴市长这样的领导们，胡保义这样的商人们，在谋划和制定着改变农民们一生的政策的时候，何曾替这些农民们想过？他们根本不了解农民，却可以随意地改变农民的命运。这太扭曲了。

"？"那人见他久久无声，疑惑地看着他。亚斯摇摇头，跟着他直奔医院。路上，那人说：

"大哥，我叫黄强，以后有事尽管招呼！"

42

那岛上小村庄的地果然好弄。黄强家24亩果园，他们把其中20亩说成了荒地。亚斯与黄强的老爸签了一份租赁合同，上面写着"根据土地承包合同的要求，甲乙双方协商一致将甲方原承包的果园20亩转租给乙方，租期40年。租用以后，乙方拥有经营权，甲方不得干涉。乙方在经村委会同意的情况下，可以转租他人。违约责任：违约方赔偿对方实际经济损失的两倍。此协议经甲乙双方签字，村委会盖章后有效。此协议一式三份，甲、乙双方各一份，村委会一份。"就这样，黄强老爹压了个手印，他们村支书盖了个公章，亚斯就以承包的名义搞到了20亩地，每亩2.5万块钱，共计50万，分三次付清。另外私下里付给村委会15万块。根据这份协议，亚斯还可以在上面建房子。这事只要村里摆平，规划什么的村长会去搞定。

其时农村土地流转制度正在某些城市试点进行，还没有传到浙江。因此，这样的做法，只能暗箱操作，按潜规则进行。

这个岛本来名不见经传，更不受人重视，但自从三个月前吴之荣市长和城市策略顾问胡保义来过三次、市里出台一个开发计划之后，登时身价大增。

他们的计划是：把这个岛作为海洋城的卫星岛，专为海洋城做配套，成为一个度假小岛。他们准备在上面建一个直升机停机坪，一个

小型高尔夫球场，一个环岛海滨浴场，一家四星级宾馆，并开通三条直通海杭市区的游轮线路。

不知怎么地，这个计划还没有公布，就被透露了出去，结果，短短几个月，这个村里已经有将近20户城里人在这里置地、盖房了，有些用来办工厂，有些用来开旅馆，有些则是被一些画家用来盖画室。这些人想必明白，一旦政府公布开发计划，并正式实施，那么，大规划的征地就会进行。一旦征地，地价就开始成倍成倍地往上翻，所以，他们先以各种形式把土地圈到手，到时候就算拗不过政府不得不重新交出，还是可以赔付到一笔钱的。

第46节：地产战争(46)

这次黄强过来，是向亚斯汇报他摆平村支书的事。因为后来村支书也想到了这一点，他认为政府要开发的时候，就一定会征地，征地以后，就会追查私买土地的事，所以，他决定加大价码，他的意思是：地是给你了，但上面不能盖房子了。亚斯骂了声见鬼，只好又拿出10万块钱，叫黄强给他送去。

但是现在，亚斯想既然村委会又收了亚斯10万元，前后共收了25万块，那么他也就不客气了。本来，亚斯在拿到40年使用权后，再把果园说成宅基地，他就可以在上面盖房子，而现在，他不但要继续保留盖房子的权利，而且还想弄到70年的产权。

亚斯已打听明白，他只要借口要在上面办个什么学校，幼儿园也成，就可以把土地使用权从40年改成70年，这样一改，就相当于有了产权，性质都不一样了。学校当然不会真办，上面其实也不会来追究，因为只不过是报批时候的几个字的差别而已，而且凭着胡保义与市里的关系，这岂是问题？由于未经土地规划和审批部门允许，土地私自出租不受法律保护，因此他这20亩还是颇有风险的，万一碰到"国家征用"这种事，就完了。所以他也提前做了准备，要在报批手续过程中动一下手脚。反正，有胡保义嘛！凭他和吴市长的关系，这事应该搞得定。

黄昏时分，亚斯和黄强奔到黄家村，接了村支书和村长两人出来。先在海景饭店吃了海鲜，然后就去事先安排好的KTV。偎着小姐唱了几首歌以后，村支书把亚斯拉到一边说悄悄话："我们下午开会，决定封你为我们村的荣誉村民了！"

"啊？"亚斯笑了出来。

"荣誉村民的好处是，你可以享受到拿地的特殊政策！"

亚斯明白了。这么说，连办学校的借口都不用找了。这个社会。

"20亩地，以2亩地一栋别墅算，可以盖10栋。10栋别墅，每栋100万的成本，总共约1000万，卖到海杭，至少可以翻2～3倍，自己留一栋，净赚2000多万没有问题。"亚斯算了一笔账。等到市里的计划出台，房子肯定值钱。至于前面的投资，当然，他可以找胡保义。想到这儿，亚斯阴险地笑了笑。但是不对，房子建好了能卖吗？如果能卖，我岂不是也成了开发商了？这个得由胡保义来操作，到时候，还是把地转给胡保义，叫他去开发，自己只要一笔转让费，一次性赚足就行了。

就这么定了。主意一定，这个世界就柔和了许多。

43

电话响了，唐娜急急地催亚斯，要他带她去看前卫艺术展。这几天，由于水上乐园的建设如火如荼却缺乏后续资金，胡保义想趁着海洋文化城·艺术馆建成交付之际，扩大影响力，以进一步促进自己项目的融资，因此叫亚斯所率咨询公司策划了一系列的公关活动，其中一个最有影响的活动，就是"东方海洋文化·前卫艺术展"。

经过两个月时间的准备，亚斯才从北京、香港、四川等地邀到一些前卫艺术家，携作品前来参展。展会的开幕仪式轰轰烈烈，慕书记和吴市长先后发言，向大家展示了海杭市的辉煌未来，鼓励大家一起努力，共同创建一个文化的海杭、创意的海杭。领导发言以后，是文艺演出。之后，展厅正式向所有的来宾开放。

由于讨厌热闹，到今天，展会已进行到第三天，唐娜才叫亚斯带着她参加展区。亚斯想趁此机会和唐娜重温一下当年的感觉也未尝不可，因此全程陪同。

第一展厅是装置艺术作品。进门第一个作品是用木头雕刻出的中国长城，这并不特别，有意思的是这座长城下面装上了木头轮子，顶端又刻上了眼睛，然后再在尾部装上电动装置，安上蓄电池，开关一开，长城便跑了起来。看作品的名字，叫"规矩的反应"，边上说明文

字写道：长城是中国人守规守矩的象征，它的飞奔表示了市场经济时代中国人的心态。

它边上是一个名为《和平年代》的装置作品，充满充满血腥、暴力和死亡的气息，使人看了毛骨悚然：在一个装满福尔马林溶液的巨大的玻璃缸中，浸了半个血淋淋的牛头和半边血淋淋的山羊尸体。在旁边的注解上，艺术家写道：极端的美和极度的丑都可以说是艺术的标志。